

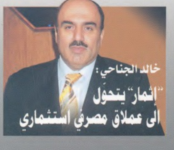
Issue 313 / Year 27 / January 2006
كانون الثاني / يناير 2006 / السنة السابعة والعشرون / العدد 313



2006 إلى أين؟

الفوائض المالية

"إعمار" تُطلق مدينة الملك عبد الله الاقتصادية





مؤيد القرطاس: "التصنيع الوطنية" تركّز على البتروكيميائيات

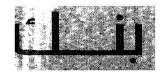
د. غسان العائدي: العرب وكعكة السياحة الصينية

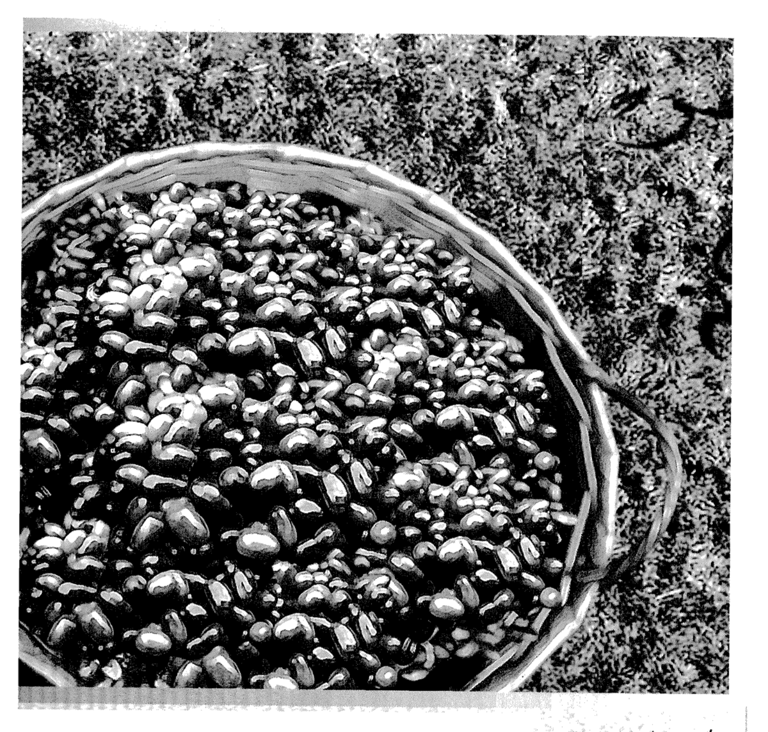
3 ملفات خاصة

- ترتيب شركات التأمين العربية
- الصيرفة الاستثمارية بالسعودية
- السيارات في الأسواق العربية

جذور راسخة | قاعدة صلب

ما أطيب





ـة | تخطيط استراتيجي

الحصاد

الإثمار


حركة كوآكسيال من أوميغا
تقلل الإحتكاك، و توفر دقة أعلى
لفترات زمنية أطول.
Ω
OMEGA

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

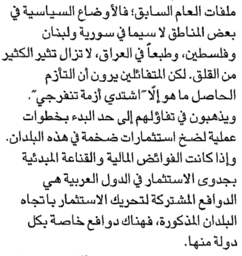
ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات





هذا العدد



يطلّ العام 2006 على المنطقة حاملاً معه ملفات العام السابق؛ فالأوضاع السياسية في بعض المناطق لا سيما في سورية ولبنان وفلسطين، وطبعاً في العراق، لا تزال تثير الكثير من القلق. لكن المتفائلين يرون أن التأزم الحاصل ما هو إلّا "اشتدي أزمة تنفرجي". ويذهبون في تفاؤلهم إلى حد البدء بخطوات عملية لضخ استثمارات ضخمة في هذه البلدان. وإذا كانت الفوائض المالية والقناعة المبدئية بجدوى الاستثمار في الدول العربية هي الدوافع المشتركة لتحريك الاستثمار باتجاه البلدان المذكورة، فهناك دوافع خاصة بكل دولة منها.

ففي سورية يرى المراقبون أنّ الاستثمارات التي تم الإعلان عنها تأتي بمثابة "برافو" كبيرة، من قبل الأسواق والمستثمرين، للإصلاحات الفعلية التي اتخذتها الحكومة، ولإزالة العقبات من أمام مشاريع كانت موضع بحث. أما في لبنان فإن الاستثمارات المعلن عنها تعتبر تجديداً وتأكيداً لفعل الإيمان والثقة بمستقبله وبجدوى الاستثمار فيه. وفي فلسطين والعراق فالجميع مقتنع بالفرص الاستثمارية المتنوعة والمغرية في حال استقرت الأوضاع.

إلى استقراء التطورات المحتملة في العام 2006، فإن العدد يتضمن تحليلاً شاملاً لقضية الفوائض المالية النفطية والخيارات المتاحة لاستثمارها، باعتبارها العنوان الأبرز لتلك التطورات.

وعلى صعيد الأعمال، يتضمن العدد متابعة عن كثب للتطورات في قطاعات المال والمصارف والاستثمار، والعقار والمشروعات الكبرى والاتصالات، إضافة إلى أنشطة الشركات؛ كما يتضمن ثلاثة ملفات خاصة عن الخدمات المصرفية الاستثمارية لدى المصارف السعودية، وأسواق السيارات في الدول العربية، وقطاع التأمين. ويشمل الأخير ترتيباً للشركات المدرجة في البورصات العربية.

وأخيراً تتقدم أسرة مجموعة **الاقتصاد والأعمال** من قرّائها بأصدق التمنيات بأن يكون العام 2006 عام خير وسلام.

محتويات كانون الثاني / يناير 2006 الاقتصاد والأعمال العدد 313

اقتصاد وأعمال

6 قطر عاصمة الغاز والبتروكيميائيات

8 "عارف" الكويتية تطلق مشاريع في سورية بمليارين دولار

الغلاف

42 توسع مصرفي قطري عربي دولي قاعدته لبنان

50 2006 عربياً: عام الفوائض المالية والاضطرابات السياسية

58 الفوائض المالية العربية، إلى أين؟

مقال

64 الاقتصاد ينتظر السياسة، بقلم شفيق المصري

مقابلة

67 مؤيد القرطاس: ستراتيجية "التصنيع الوطنية" التخصص بالبتروكيميائيات

72 إيلي خوري: مجموعة أمنيكوم تتصدر السوق وقوتها في الابتكار

78 خالد جناحي: بنك الإثمار يتحول إلى عملاق مصرفي إسلامي

80 غسان عائدي: العرب وكعكة السياحة الصينية

اقتصاد عربي

88 "إعمار" تطلق "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" بقيمة 27 مليار دولار

94 منتدى الرياض الاقتصادي: من أجل تنمية اقتصادية مستدامة

100 الاقتصاد الفلسطيني: الاعتماد على القطاع الخاص والتزامات الدول المانحة

102 ليبيا أرض بكر للاستثمار والأعمال

اقتصاد دولي

108 منظمة التجارة العالمية: اتفاق "إنقاذ ماء الوجه"

عرب وعالم

110 الغرفة العربية البريطانية: خطة لتنمية التجارة وتوجيه الاستثمار

شركات

112 "مجموعة نقل" تفصل الإدارة عن الملكية

118 "مجمعات الأسواق" تطور مشروعاً في الخليج

120 "مبادلة للتنمية": استثمارات بنحو مليارين دولار

122 Greenline Yacht: النجاح المبكر

ملف

132 الخدمات المصرفية الاستثمارية السعودية: تناغم مع الفورة

عقار

154 رئيس شركة الحنو: الشارقة سوق واعدة وننفذ مشروعاً بـ 5 مليارات دولار

ملف

158 ترتيب أول 63 شركة تأمين عربية: سيطرة خليجية

سياحة

184 قطاع الـ Duty Free العربي: فورة توسع والأسرع نمواً في العالم

اقتصاد جديد

190 مدير عام "تالي سوليوشنز" الهندية: نؤمن بجدوى الاستثمار في المنطقة

ملف

198 السيارات في الأسواق العربية: نمو وتفاؤل بالمستقبل



8



42



67



80



112

تستثمر 27 ملياراً حتى العام 2010

قطر عاصمة الغاز والبتروكيميائيات

باتت قطر قريبة جداً من تحقيق ستراتيجيتها القاضية بالتحول إلى أكبر مصدر للغاز في العالم بحلول العام 2006. وفي خطوة تمهّد لتصدير الغاز إلى أميركا وبعض الأسواق الأوروبية واليابان، وقّعت شركة "قطر للبترول" مع شركتي "كونوكو فيليبس" الأميركية و"شل" الهولندية، عقد تنفيذ الأعمال الهندسية والإنشاءات البرية لبناء خطين لإنتاج الغاز المسيل الطبيعي لمشروعي "قطر غاز 3" و"قطر غاز 4" اللذين سيقامان في منطقة رأس لفان.

وستبلغ الطاقة الاسمية لخط الإنتاج الواحد 7,8 ملايين طن متري سنوياً، بكلفة إجمالية تصل إلى 4 مليارات دولار. وأوضح النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة **عبدالله بن حمد العطية** أن "قطر غاز 3" و"قطر غاز 4" من المشاريع الضخمة لإنتاج الغاز المسيل الطبيعي، حيث أنهما سيدعمان مسيرة قطر نحو إنتاج 77 مليون طن سنوياً في العام 2010.

أما رئيس مجلس إدارة "قطر غاز" **فيصل السويدي** فأشار إلى أن نقل إنتاج الخطين الحديثين يتطلب إضافة 20 أو 22 ناقلة، ما يعني أن التكلفة الكلية للمشروع تبلغ 14,6 مليار دولار، مضيفاً أن المشروع سيرفع الطاقة الإنتاجية للشركة إلى ما بين 40 و42 مليون طن سنوياً مع نهاية العام 2010. ورأى **السويدي** "أن "قطر غاز" أنجزت خطوة كبيرة لتحقيق تطلعاتها بأن تصبح من أكبر موردي الغاز في العالم. وكنا بدأنا بالأسواق اليابانية ثم الأوروبية والآن دخلنا الأسواق الأميركية".

وبالحديث عن ناقلات الغاز، اعتبر **العطية** أن شركة "ناقلات" المطروحة أسهمها في البورصة حالياً ستكون أكبر شركة ناقلات للغاز في العالم، مشيراً إلى توقيع عقود جديدة في المرحلة المقبلة بشأن 14 ناقلة للغاز، وبالتالي سيصل عدد الناقلات إلى 70 ناقلة. كما أعلن عن السعي إلى إنشاء شركة للخدمات البترولية، وهي عبارة عن تجمع لثلاث شركات موجودة.

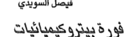
على صعيد الملكية، تتوزع الحصص في مشروع "قطر غاز 3" ما بين قطر للبترول (65,5 في المئة) وشركة كونوكو فيليبس (30 في المئة) وشركة ميتسوي آند كو (1,5 في المئة). ويشمل المشروع إنتاج الغاز الطبيعي بطاقة 1,4 مليار قدم مكعب يومياً، وإنتاج 70 ألف برميل يومياً من غاز البترول المسيل والمكثفات من حقل الشمال خلال 25 عاماً، كما يتضمن المشروع انتاج 7,8 ملايين طن سنوياً من الغاز الطبيعي المسيل. وسيتم تصدير الغاز بشكل أساسي إلى أميركا، ويتوقع مسؤولو "قطر للبترول" بدء تسليم أولى الشحنات من "قطر غاز 3" في العام 2009.

أما "قطر غاز 4" فمن المتوقع أن ينتج 1,4 مليار قدم مكعب يومياً من الغاز الطبيعي، كما يشمل إنتاج 70 ألف برميل من غاز البترول المسيل من حقل الشمال القطري على مدى 25 عاماً. ويتضمن هذا المشروع أيضاً مصنع تسييل الغاز لانتاج 7,8 ملايين طن في السنة، وسيتم تنفيذه من خلال مشروع مشترك بين قطر للبترول (70 في المئة) وشل (30 في المئة)، وسيتم بيع معظم الغاز الطبيعي المسيل في أسواق أميركا الشمالية.

وكان مشروع "قطر غاز 3" حصل على التزامات قروض بقيمة 2,8 مليار دولار من 26 مصرفاً، ومن بنك اكسبورت أند امبورت الأميركي، والبنك الياباني للتعاون الدولي، وسيتم إنجاز الاتفاقات التجارية والتمويلية لـ "قطر غاز 4" خلال الأشهر المقبلة.



عبدالله بن حمد العطية



فيصل السويدي

فورة بيتروكيميائيات

في الوقت الذي تتحول فيه قطر إلى أكبر مصدر للغاز الطبيعي، تعمل بجهد على بناء قاعدة صناعات بيتروكيميائية متطورة. وترافقت هذه الجهود المنصبة على قطاع البتروكيميائيات مع إعلان النائب الثاني لرئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة **عبدالله بن حمد العطية** أن بلاده ستتبوأ المركز الرابع في العالم في انتاج البتروكيميائيات في نهاية العقد الجاري، حيث سيبلغ إنتاجها 6 ملايين طن سنوياً من البتروكيميائيات الأساسية. وسيصل الإنتاج إلى 18 مليون طن سنوياً إذا ما أضيفت الأسمدة الكيميائية وغيرها إلى قائمة المنتجات البتروكيميائية. وأشار **العطية** أيضاً إلى أن إجمالي الاستثمارات الإضافية الذي ستضخه قطر في قطاع البتروكيميائيات سيبلغ 12 مليار دولار حتى العام 2010.

وتزامنت تأكيدات **العطية** مع توقيع عقود الهندسة والمقاولات لإنشاء مصنع "قاتوفين" لإنتاج البولي اثيلين المنخفض الكثافة بطاقة تبلغ نحو 450 ألف طن بكلفة نحو 1,2 مليار دولار. وسيتخذ المصنع الجديد من مدينة مسيعيد الصناعية مقراً له، على أن يبدأ الانتاج في العام 2008. وتعود ملكية مصنع "قاتوفين" إلى شركة قطر للبتروكيماويات المحدودة "قابكو" (63 في المئة) وتوتال للبتروكيماويات (36 في المئة)، وقطر للبترول (1 في المئة).

انبثقت الفكرة خلال مؤتمر نظمته "الاقتصاد والاعمال" العام 2004

"عارف الكويتية" تطلق مشاريع في سورية بملياري دولار


د. عبد الله الدردري


د. علي الزميع

د. عامر لطفي

دمشق - يارا عشي

أطلقت مجموعة عارف الاستثمارية حزمة مشاريع استثمارية في سورية بنحو ملياري دولار. ومن أبرز هذه المشاريع، مدينة الاستثمار والتنمية التي تضم مجموعة من الأحياء المتخصصة مثل حي المال والأعمال، حي التكنولوجيا والتعليم، حي الخدمات الصحية، الحي الاعلامي، الحي التجاري والحي السياحي الترفيهي.

وقال رئيس مجلس الإدارة **د. علي الزميع** لـ"الاقتصاد والأعمال" إن فكرة الاستثمار في سورية تبلورت في اللقاء الذي جمعه مع نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية **د. عبد الله الدردري** خلال مؤتمر الاستثمار الخاص بالخدمات العامة الذي عقد في بيروت في شهر أيلول / سبتمبر 2004 ونظمته مجموعة عارف ومجموعة الاقتصاد والاعمال، بالتعاون مع وزارة المالية اللبنانية والاسكوا، ورعاه الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**. وقال إن "الاتفاق تم في حينه على دراسة عدد من فرص الاستثمار في سورية، حيث تمت بلورة المشاريع التي أطلقناها اليوم"، ونوه بأهمية مثل هذه المؤتمرات والملتقيات في التعرف على فرص الأعمال والاستثمار.

وأعلن **د. علي الزميع** عن المشاريع في مؤتمر صحفي عقد في دمشق برعاية نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية **عبدالله الدردري** وحضور وزير الاقتصاد السوري **د. عامر لطفي** ومجموعة من رجال الأعمال السوريين والعرب. وقال **د. الزميع** إن المجموعة ستباشر تنفيذ المشروع الرئيسي بكل مكوناته بعد تهيئة الغطاء الاستثماري المناسب.

وأشار إلى أن حي المال والأعمال سيكون مقراً لسوق الأوراق المالية، وسيضم مجمعاً للمؤسسات المالية والاستثمارية، ومجمعاً للمصارف وشركات التمويل، ومركزاً للدراسات والبحوث المصرفية، ومجمعاً للمؤتمرات والمعارض.

وأعلن **د. علي الزميع** عن اتجاه مجموعة عارف إلى تأسيس بنك إسلامي برأس مال 100 مليون دولار في حي المال والأعمال، وتشارك فيه مؤسسات مالية واستثمارية عريقة من الخليج وسورية، مشيراً إلى أن البنك سيقوم بدور داعم لاستثمارات المجموعة في سورية، إضافة إلى دوره كقناة لجذب الفوائض المالية العربية التي تبحث عن مشاريع مجدية في سورية.

وأشاد رئيس مجلس ادارة مجموعة عارف بتعاون الحكومة السورية التي حرصت على إزالة العقبات كافة التي تعيق الترخيص للمشاريع المطروحة والبدء في تنفيذها.

ووصف الاقتصاد السوري بالواعد والغني بمجالات استثمارية متنوعة تحقق عوائد مجزية. وبيّن أن توالي إصدار التشريعات الاقتصادية يمثل إصلاحاً هيكلياً حقيقياً، وأنه تلمس نمواً ملحوظاً في القطاع الوطني السوري الذي تنوي مجموعة عارف التحالف معه لتنفيذ مشاريعها في سورية.

أما نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية **د.عبدالله الدردري**، فأكد على أن المجلس الأعلى للاستثمار أقر مشروع حي المال والأعمال الذي تقدمت به مجموعة عارف، ليصبح مجموع قيم الاستثمارات المرخص لها حتى نهاية شهر تشرين الثاني / نوفمبر الماضي أكثر من 6 مليارات دولار. وقال إن حجم الاستثمار الخارجي المباشر في هذه المشاريع يتجاوز 30 في المئة. واعتبر **الدردري** أن هذه النسبة تشكل قفزة نوعية ونقطة تحول في الاستثمار الخاص في سورية.

وردّ **د. الدردري** على سؤال لـ"الاقتصاد والأعمال" حول الفجوة الواضحة بين عدد المشاريع المرخصة والمشاريع المنفذة فعلاً فقال: "خلال الفترة منذ صدور القانون 10 ولغاية العام 2003 كانت نسبة ما نفذ من المشاريع المرخص لها، تراوح بين 30 – 40 في المئة، ولكن نستطيع القول إن الأعوام الثلاثة الماضية شهدت ارتفاعاً في نسبة تنفيذ المشاريع إلى 60 في المئة. وإذا أخذنا ما تم ترخيصه منذ صدور القانون نجده يتجاوز 6 مليارات دولار في حين بلغت قيمة ما تمّ تنفيذه خلال العام الحالي نحو 4 مليارات دولار. وقال إن هناك تحسناً كبيراً في نوعية المشاريع وحجمها ومعدلات تنفيذها".

أما وزير الاقتصاد السوري **د. عامر لطفي**، فنوّه بالتحسن السريع لمناخ الاستثمار في سورية، وبمعدل النمو المرتفع المحقق. وأكد أن فرص الاستثمار كثيرة ومتعددة وأن العائد الاستثماري مرتفع مقارنة بدول أخرى. ■

جبران لم يمت
و"النهار" مستمرة

"**جبران تويني** لم يمت و"النهار" مستمرة" هذا هو العنوان الرئيسي الذي تصدّر الصفحة الأولى لعدد "النهار" الذي صدر غداة اغتيال النائب اللبناني الشهيد **جبران غسان تويني**، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لجريدة "النهار" اللبنانية.

ويكتسب هذا العنوان — الموقف أهمية إضافية عندما يكون **غسان تويني** هو الذي وضع هذا العنوان عند وصوله من باريس وتوجهه فوراً إلى مكاتب جريدة "النهار" وترؤسه اجتماعاً لهيئة التحرير وسط أجواء الحزن العميق، بل وسط الذهول المسيطر على الوطن بأسره، ولا غرابة في ذلك، إذ أن اغتيال **جبران تويني**، وبحسب المحللين السياسيين، يعتبر الحدث الأكثر تأثيراً ضمن سلسلة التداعيات التي نتجت عن اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**، نظراً للموقع الذي كان يحتله **جبران تويني** على الصعيدين السياسي والإعلامي.

جبران تويني



غسان تويني

فالشهيد **جبران تويني** كان ومن خلال موقعه الإعلامي، نموذجاً متميزاً في الصراحة والجرأة، آمن بخط سياسي لم يحد عنه، وامتلك قناعات لم يساوم عليها، وكان، لولا استشهاده متوقعاً أن يلعب دوراً غير مسبوق كنائب في البرلمان اللبناني ظهرت ملامحه الوطنية خلال الفترة القصيرة من عمره النيابي.

وكما في السياسة، كذلك في الصحافة، حيث كان صاحب الأسلوب الصريح والجريء والمباشر في التعبير عن آرائه وقناعاته، فلعب دوراً مؤثراً في الحياة السياسية بشهادة من كان يؤيده ومن كان يعارضه. وكلمة حق ينبغي أن تقال في **جبران تويني** الديموقراطي والمؤمن بالكلمة. عندما تولى في بداية حياته المهنية مسؤولية إصدار "النهار العربي والدولي" من باريس، حيث كان ذلك الملحق الأسبوعي واحة حرية اتسعت ورحبت بكافة الآراء والمواقف التي تعبر عن تيارات سياسية سواء كانت لبنانية أو فلسطينية أو عربية.

ولكن ومع وطأة الفاجعة التي حلت بالزميلة "النهار"، ومن رحم الحزن الكبير طلع عميد "النهار" بل عملاقها الصحافي الكبير **غسان تويني**، متعالياً على الجراح، منتصراً على الذات، مؤكداً في جريدة "النهار" التصميم على الاستمرار وداعياً في جنازة التشييع إلى دفن الأحقاد، ومطالباً في نقابة الصحافة العودة إلى مجلسها بعبارته المؤثرة "ألا يجوز للأب أن يرث إبنه؟"

والواقع أن من يعرف **غسان تويني** ومن أتيح له أن يواكب سيرته السياسية والإعلامية، لا يستغرب منه هذه المواقف ولا يستهجن كيف يتعامل **غسان تويني** مع الموت ومع الحزن، منذ وفاة الزوجة الشاعرة الرقيقة **ناديا**، وصولاً إلى الحبة الأخيرة من عنقود عائلته. فقد وقف عميد "النهار" من دون عائلته كلها، **ناديا ومكرم ونايلة وجبران**، يدعو إلى إنقاذ الوطن ويحث على اتخاذ مبادرات فورية وقبل أن تجف الدموع أو يبرد الجرح. **غسان تويني** هو شهيد حي آخر من أجل لبنان الذي يريده، كما كثيرون، سيداً حراً مستقلاً، وواحة للحرية والديموقراطية، ووطناً ذا رسالة في عاله العربي في السياسة والاقتصاد والثقافة والاجتماع.

وأمام هول الفاجعة التي حلت بـ"النهار"، طلعت من مقلع "**آل تويني**" **نايلة جبران تويني** التي وقفت لتؤكد استمرار "النهار" واستمرار صياح "ديك النهار" كل يوم. ولتعلن من فوق النعش، أن "النهار" مستمرة بتاريخها وتراثها، وبأن ليس ثمة إرهاب قادراً على تحويل "النهار" إلى ليل. و**نايلة**، بنت بدايات العشرينات من العمر عصرها الحزن ولم يكسرها، وملأها الموت جراحاً ولكن لم يرهبها.

وبعد، ربما يتجاوز شهادة **جبران غسان تويني** و"عملقة" **غسان جبران تويني**، وصلابة "**نايلة جبران تويني**"، تبقى "النهار" تلك الجريدة العريقة، رائدة الصحافة العربية المستقلة، متمسكة برسالتها، عصية على الانكسار أو الانكفاء، مصممة أكثر من أي وقت مضى، على أن تظل تلك المنصة التي يلجأ إليها طالبو الحرية.

أطلت "النهار" في 13 كانون الأول/ ديسمبر 2005 لتثبت أنها المؤسسة الباقية، وبأنها أكبر من المؤسّس، وبأنها مستمرة بما اختزنت ومنذ ثلاثينات القرن الماضي من تراث وتاريخ وسمعة، وبما ملكت من سجل حافل بالإنجازات، متألق بالتطور الدائم، ومتميز أبداً بخوض معارك الحرية، وباقتحام الكثير الكثير من المجالات في لبنان والعالم العربي والتي كانت تعتبر من المحرمات التي لا يجوز المس بها حتى ولو من بُعد.

الأب يعود ليخلف الابن في المؤسسة، وفي النقابة، وغداً في النيابة. يا لها من مفارقة، إنها أسطورة "النهار" في ليل العالم العربي وفي نهاره.

وعندما تقف "الاقتصاد والأعمال" وفيها "بعض" من مدرسة "النهار" لتقول في **جبران تويني** كلمة تعزية أو مؤاساة، فإنها تجد نفسها مدفوعة إلى استعارة جملة **غسان تويني** عندما قال: "**جبران** لم يمت و"النهار" مستمرة". ■

"الاقتصاد والأعمال"

"تسونامي" الفوائض المالية تصل بورصة بيروت

لامست "تسونامي" الفوائض المالية في المنطقة أطراف الأسهم المدرجة في بورصة بيروت فحققت الأسعار، خلال شهر كانون الأول/ديسمبر 2005 قفزات قياسية غير مسبوقة، وارتفعت القيمة السوقية الإجمالية إلى مستوى 5 مليارات دولار في مقابل 2,33 مليار دولار مطلع العام الحالي و 3,66 مليارات دولار في نهاية شهر تشرين الثاني/نوفمبر.

وعلى رغم "محدودية" هذا الصعود القوي الذي سجلته البورصة في حجمه وفي نسبته قياساً بما سجلته أسواق المنطقة (داخل وخارج دول مجلس التعاون الخليجي)، فإنه أنعش الثقة بعودة لبنان إلى لائحة مقاصد المستثمرين الخارجيين، وهو مؤشر مهم (وربما حاسم) في قراءة المستقبل الاقتصادي وترقبات المؤسسات الدولية المعنية عشية احتمال انعقاد مؤتمر المانحين خلال الفصل الأول من العام الجديد.

وواقع الأمر، إن تقدم البورصة وإتمام عملية بيع البنك اللبناني للتجارة لصالح المجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار في الدوحة (قطر)، كانا من الأخبار السارة النادرة في غمرة تطورات دراماتيكية يشهدها لبنان منذ منتصف شباط/فبراير الماضي، وتداعيات لا تقل خطورة على أكثر من مستوى سياسي وأمني انعكست مزيداً من الضبابية في المسار العام للتطورات؛ وهذا مناخ منفر للاستثمار داخلياً وخارجياً.

وتتباين آراء المحللين الماليين والاقتصاديين في قراءة خلفية التدفق الاستثماري الخارجي باتجاه الأسهم والأوراق المالية اللبنانية، لكنها تتقاطع في تحديد مصادره وغالبها خليجي مع جرعات أميركية وأوروبية (صناديق استثمار).

كما تجمع على وصفه بـ"فتات" السيولة الهائلة التي غاب لبنان عن مقاصدها ربطاً بأوضاعه الداخلية؛ ومركز ثقلها السلبي الغياب المفجع للرئيس الراحل **رفيق الحريري** الذي كان بشخصه وبشبكة علاقاته العربية والدولية أحد الضمانات القوية للاقتصاد الوطني وأحد العوامل المهمة الجاذبة للاستثمار.

وبحسب مسح أولي لآراء المحللين، فإنّ فوز لبنان بحصة جزئية ومتأخرة من الفوائض المالية يرتبط بعدد من العوامل، لا تشكل جميعها قناعة مشتركة لديهم، وأهمها:

– المستوى المتدني لأسعار الأسهم في بورصة بيروت، وفي مقدمها سهم سوليدير الذي يراوح منذ سنوات عند مستواه الدفتري البالغ 10 دولارات. بل تخطاه نزولاً في فترات طويلة. وانحدر إلى مستوى 5 دولارات في تداولات الأسابيع الأولى التي تلت جريمة اغتيال الرئيس **الحريري**، علماً أن "سوليدير" تمثل مركز الثقل في بورصة بيروت (نحو 63 في المئة العام 2004).

– كشفت عملية بيع البنك اللبناني للتجارة أن أسهم المصارف اللبنانية المدرجة وغير المدرجة في البورصة أعلى بكثير من قيمتها المتداولة خصوصاً إذا ما تمت المقارنة بين حجم وقوة هذه المصارف مع أمثالها في أسواق المنطقة.

– بلوغ أسعار الأسهم في أسواق المنطقة مستوى "التخمة"، وارتفاع كلفة الاستثمار قياساً بالعائد المرتقب وسط شبه إجماع بأن الارتفاعات الحاصلة تجاوزت حدود الاستثمار والعمليات المالية؛ وتحوّلت إلى عمليات مضاربة خطرة أفضت إلى "انتفاخات" غير موضوعية في قيم الشركات.

– وجود ثقة متجددة لدى المستثمرين الخارجيين بأن المخاض اللبناني بلغ مراحله الأخيرة التي تسبق الاستقرار وعودة النهوض الاقتصادي، وبأن المجتمع الدولي سينفذ التزاماته ووعوده بمعاونة البلد على إعادة ترتيب أوضاعه الداخلية، وبتوفير دعم مالي (مؤتمر بيروت للمانحين) لمعالجة أزمته المالية (المديونية العامة) والاقتصادية.

– الإشارات الإيجابية الصادرة عن مؤسسات مالية دولية (صندوق النقد والبنك الدوليين)، ومؤسسات التصنيف، بما في ذلك الإشادة بالقطاعين المصرفي والمالي وقدراتهما على استيعاب "صدمة الثقة" وإدارة التعامل مع تطورات عاتية، وحيازة القطاع المصرفي على موجودات تماثل 3,5 أضعاف الناتج المحلي، بما يؤهله لقيادة نمو اقتصادي قوي وحُسن استثمار أي فرصة ناشئة من تطور إيجابي موعود للأوضاع الداخلية.

– موقع لبنان المتقدم على خريطة السياحة والاستثمار وبالأخص في منطقة الخليج، حيث يجمع المستثمرون بأن بيروت تبقى أحد مقاصدهم الرئيسية، وبأنهم يواكبون عن كثب تطوّر الأوضاع، وجهوزيتهم مكتملة لمواكبة أي فرصة مؤاتية لضخ استثمارات جديدة. ■



بورصة بيروت

"كورال بلو"
شركة تشارتر جديدة في مصر

انضمت شركة كورال بلو (koral Blue) للطيران غير المنتظم للمسافرين (charter) إلى عائلة الطيران العربي، وتبدأ أولى رحلاتها في أيار/مايو المقبل انطلاقاً من شرم الشيخ ومطارات البحر الأحمر، باتجاه جميع المطارات الأوروبية. وأعلن رئيس الشركة ومؤسسها رجل الأعمال التونسي **بلحسن الطرابلسي** في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال"، أنه اختار منتجع شرم الشيخ مقراً للشركة، التي ستعتمد في مرحلة أولى على الطائرات المستأجرة، وأن تعاوناً وثيقاً سيقوم بين هذه الشركة وشركة "قرطاج للطيران" العاملة في تونس والتي تأسست بمبادرة من **الطرابلسي** نفسه وهو يرأس مجلس إدارتها منذ مباشرتها العمل في 2002.

يبلغ رأس مال "كورال بلو" 10 ملايين دولار، يساهم بنسبة 25 في المئة منها رجل الأعمال المصري **سميح سويرس**، ويساهم بالنسبة الباقية **بلحسن الطرابلسي** مع نسبة صغيرة لشركة قرطاج للطيران. وقال **الطرابلسي** إن ما شجعه على تأسيس الشركة هو التجاوب الكبير الذي وجده لدى السلطات المصرية التي أقرت قوانين عدة في مجال الطيران المدني، تتسم بالمرونة وتشجع الاستثمار الخاص.

حول استثماره في مصر قال: "أصبحت صناعة السياحة من أهم القطاعات الاقتصادية في العالم، وعندما نتحدث عن السياحة فإننا نعني كل أبعادها من فنادق ومطاعم وملاه وشركات النقل بأنواعه والصناعات التقليدية وغيرها. ومع قيام التجمّعات الإقليمية في العالم أرى ان لا خيار للبلدان العربية سوى التعاون في جميع المجالات، وبقدر ما ان التعاون مطلوب من الحكومات فهو مطلوب أيضاً من رجال الأعمال والقطاع الخاص بشكل عام. هذا هو حافزنا وستظهر النتائج لاحقاً وهي لا بد ان تنعكس إيجاباً على القطاع السياحي في مصر، وإذا تعمق التعاون بين هذه الشركة وشركة قرطاج للطيران ستطاول الإفادة السياحة التونسية".

ما هي المقومات التي يعتمد عليها **الطرابلسي**؟ "اكتسبنا خبرة من تجربتنا في تونس وأصبحت لنا معرفة واسعة في الطيران التشارتر ما يساعدنا على تصدير هذه الخبرة التونسية إلى البلدان الأخرى، ولن يقتصر تواجدنا على مصر، فنحن ذاهبون إلى بكين عاصمة الصين وسنفتح مكتباً هناك في مرحلة أولى، مع طموح إلى تأسيس شركة طيران مشابهة. وفي اعتقادنا أن الصين ستصبح من أهم البلدان المصدّرة للسيّاح في العالم مع ارتفاع مستوى المعيشة هناك".

ما هي المراحل التي قطعتها عملية تأسيس "كورال بلو"؟ "الأمور تسير حسب الخطة المرسومة، يقول **بلحسن الطرابلسي**، أنجزنا المراحل القانونية كلها وتم اختيار مدير عام تنفيذي من أصحاب الخبرة والكفاءة، وقطعنا شوطاً بعيداً في تشكيل فريق العمل بكل مستوياته وتقرر البدء باستئجار طائرتين، ونتوقع انطلاق الرحلة الأولى في بداية شهر ايار/ مايو المقبل".

وأضاف: "دخلنا الى مصر بشراكة مع شخصية معروفة في عالم الأعمال، وعائلة **سويرس**، لها نشاطات عدة في مجال الاتصالات والمقاولات والسياحة. **سميح سويرس** هو خبير السياحة في العائلة، ويدير مشاريع ضخمة في البحر الأحمر في الغردقة وشرم الشيخ، وهناك توجه لتطوير مناطق سياحية في منطقة الخليج العربي".



بلحسن الطرابلسي

حول نشاطه في تونس قال **الطرابلسي**: "لدينا نشاطات عدة في تونس، وشركات تنضوي تحت اسم مجموعة كارطاقو (Karthago)، وهي مجموعة حديثة المنشأ نسبياً اذ يعود تاريخ بدء أول مشاريعها إلى 10 سنوات، وكان في مجال التطوير العقاري، ثم اتجهنا الى صناعة هياكل الحافلات وتجهيز السيارات وتمثيل شركات دولية مثل "فورد" و"مان" (MAN). ولدينا نشاط في قطاعات التأمين والزراعة والاتصالات والاستثمار الى جانب النقل الجوي".

المعروف ان شركة قرطاج للطيران تأسست في تونس العام، وقامت بأولى رحلاتها في ربيع 2002 بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر أي مع دخول صناعة السياحة وصناعة النقل الجوي العالمي بأسوأ أزمة في التاريخ. وعلى الرغم من الصعوبات تمكنت الشركة من الانطلاق بقوة واتسع نشاطها ليشمل حالياً 40 مطاراً في 20 بلداً أوروبياً، وبلغ عدد المسافرين الذين نقلتهم الشركة العام الماضي 485 ألف مسافر. وتبلغ حصة الشركة 10,1 في المئة من سوق الطيران في تونس. وستحتفل الشركة في الأيام القليلة المقبلة بالمسافر الرقم مليونين ما يدل على نسبة نمو مرتفعة في العام 2005 الماضي.

وتهدف "قرطاج للطيران" إلى رفع حصتها من السوق الى 15 في المئة خلال السنوات القليلة المقبلة، وقد تم إدراج الشركة في السوق الأولى للبورصة التونسية خلال الصيف الماضي. ■



15 في المئة من سوق الطيران في تونس

تظاهرة استثمارية سودانية في جدّه



الوزير السميح الصديق السميح

جدّه - حسين فواز

أعلن وزير الدولة للاستثمار في السودان السميح الصديق السميح، أن تغيراً نوعياً سيطرأ على أساليب الترويج للفرص الاستثمارية في السودان، لتصبح أكثر وضوحاً وأكثر تركيزاً على القطاعات والمشاريع، حيث سيتم إعداد دراسات جدوى أولية لكل فرصة استثمارية، تظهر من خلالها كلفة المشروع والاحتياجات التقنية والتمويلية، وحجم المردودية المتوقعة. وأشار في تصريحه لـ"الاقتصاد والأعمال" أنه سيتم الاعتماد على بيوت الخبرة المتخصصة في الدراسات والاستشارات القانونية لتوفير كل الضمانات والاطمئنان للمستثمرين.

جاء ذلك في لقاء خاص مع الوزير السميح إثر اختتام ندوة للاستثمار نظمت في جدّه في المملكة العربية السعودية خلال كانون الأول/ ديسمبر الماضي، بمبادرة من هيئات سودانية متخصصة وإشراف من القنصلية العامة للسودان في جدّه. ورافق الندوة معرض زراعي وصناعي متخصص ضم نحو 40 شركة سودانية تعمل في مجالات الزراعة والتصنيع الزراعي وصناعات مختلفة. حضر الندوة عدد من رجال الأعمال السعوديين والسودانيين وممثلون عن الوزارات السودانية المختصة لا سيما الاستثمار والزراعة والمالية، إضافة إلى ممثلين عن المنظمات العربية والإقليمية.

السعودية الشريك الأول

في افتتاح الندوة تحدّث سفير السودان في المملكة فذكر أن السعودية هي أهم شريك تجاري للسودان، إذ يشهد التبادل التجاري بين البلدين نمواً متواصلاً، حيث بلغت الصادرات السودانية إلى المملكة أكثر من 600 مليون دولار العام الماضي، فيما تجاوزت الصادرات السعودية الـ 500 مليون. وأشار إلى أن الاستثمارات السعودية في السودان تحتل المرتبة الأولى بين الاستثمارات العربية، فضلاً عن الدعم المباشر الذي يقدمه الصندوق السعودي للتنمية، وما تقدمه المملكة من مساعدات إنسانية ومعنوية.

وألقيت في افتتاح الندوة كلمات لممثلي مجلس الغرف السعودية والعربية التجارية الصناعية في جدّه، ورئيس مجلس الأعمال السعودي السوداني **ناصر بن فهد الجمعة** ووزير الدولة للخارجية السودانية **علي أحمد كرتي**، وركّزت الكلمات على أهمية العلاقات بين البلدين وضرورة تطويرها وتنميتها.

السميح: خطوة للمستقبل

لعب وزير الاستثمار **السميح الصديق السميح** دوراً بارزاً في الندوة التي اعتبر أنها تشكل أساساً متيناً وخطوة على طريق مستقبل أفضل يعود بالخير والفائدة على البلدين.

وأشار إلى عدد من النتائج الإيجابية التي سجلها الاقتصاد السوداني، إذ ارتفع معدل النمو إلى 8 في المئة في السنوات الأخيرة نتيجة نمو ملحوظ في قطاعات الزراعة والبناء. أما القطاع الصناعي فسجل نسبة نمو مرتفعة بأكثر من 25 في المئة، وانخفض معدل التضخم إلى مستويات دنيا فيما استقر سعر صرف العملة الوطنية.

وأضاف الوزير **السميح**: "كل ذلك انعكس إيجاباً على مناخ الاستثمار، وهو مناخ جيد يستند إلى قانون عصري متميز لا يفرق بين المستثمر العربي والسوداني". وتابع: "خلال وضعنا الخطط المستقبلية، حددنا رؤية سياسية واقتصادية تهدف إلى تحقيق الاستقرار والسلم الأهلي والعدالة الاجتماعية، وأفردنا حيزاً خاصاً لتشجيع الاستثمار العربي بشكل خاص إلى جانب التشجيعات المقدمة للمستثمرين. وفي سياستنا الجديدة تم اختصار الإجراءات وتسهيل عملية تأسيس المشروعات، وأعطت هذه السياسة مفاعيلها فأقبل إلى السودان مستثمرون من جميع أنحاء العالم وخصوصاً من السعودية. وسجلنا في السنوات الأخيرة قفزة كبيرة فاقت الـ5 مليارات دولار كمعدل سنوي، لنصبح في المرتبة الثالثة أفريقياً والأولى عربياً في مجال استقطاب الاستثمارات الخارجية".

وزير الاستثمار السوداني: أساليب جديدة لترويج الاستثمار

فرص ومناخ جيد

تضمنت الندوة عدداً من جلسات العمل التي سعى الجانب السوداني خلالها إلى عرض التطورات الاقتصادية الإيجابية التي يشهدها السودان، والتعريف بمناخ وفرص الاستثمار في مجالات الزراعة والصناعة والخدمات ومشروعات البنى التحتية.

وتناول المتحدثون في جلسات العمل، التطورات الاقتصادية بعد توقيع اتفاقية السلام، والجهود المبذولة لتحسين مناخ الاستثمار والفرص المجدية في قطاعات معينة يملك السودان فيها الكثير من المزايا التفاضلية.

مجلس للاستثمار

على هامش الندوة، التقت "الاقتصاد والأعمال" عدداً من المشاركين الذين أعربوا عن سعادتهم لهذا الحدث المتميز. وقال **ناصر بن فهد الجمعة** إن المجلس السعودي السوداني مهيأ ليلعب دوراً مهماً في تطوير التعاون بين البلدين، وفي التعريف بفرص الأعمال والاستثمار المتوفرة في السعودية والسودان.

بدوره قال المدير العام لشركة دار العصمة في السودان **محمد عبد الوهاب عثمان**، "إن رجال الأعمال السودانيين حضروا إلى جدّه ليس طمعاً بالحصول على حصة من السوق الاستهلاكية وإنما بحثاً عن شركاء سعوديين يساهمون في تطوير القطاعات الإنتاجية في السودان". ■

في المستشفيات والعيادات لنا وجود.

بــلا حــدود.

قد لا ترى ذلك بعينك، ولكن بصمات "الماسة القابضة" موجودة حولك بأعداد لامتناهية، وفي شتى مناحي الحياة. هذا ما يجسده رمز اللانهاية في شعارنا الجديد، فنحن شركة آمنت منذ تأسيسها قبل ١٠ سنوات بأنه لاحدود لما يمكن أن تقدمه التكنولوجيا لخدمة الإنسان، وجعل حياته أجمل وأسهل.

طوال العقد الماضي، لم تترك "الماسة القابضة" مجالاً إلا ودخلته بحثاً عن سبل جديدة لتوظيف التكنولوجيا وتسخيرها في خدمة المجتمع. في مجال الرعاية الصحية مثلاً، تساعد برمجياتنا المستشفيات والعيادات على خدمتك بشكل أفضل. أما مجال المواصلات، فقد طورنا له تقنيات لتنظيم حركة المرور على الطرقات، وأنظمة لتحديد المواقع بالأقمار الصناعية، لتصل إلى وجهتك بمزيد من السرعة ومزيد من الأمان. ومساهماتنا دخلت أيضاً مجال التعليم، إذ نوفر للجامعات والمعاهد معدات وبرمجيات تساعدك كطالب على تطوير قدراتك وصقل مواهبك. أما إذا كنت من أرباب الأعمال، فإن لدينا من الحلول التقنية ما يساعد على الوصول بكفاءة مؤسستك وأدائها إلى مصافّ العالمية. كل هذه ليست سوى أمثلة معدودة على تقنياتنا ومساهماتها اللامحدودة.

اليوم، تستعد "الماسة القابضة" لدخول قطاع التطوير العقاري، حاملةً إليه مزيداً من بصمات التقنية الحديثة. فمع ولادة "أمنيات للعقارات"، ينضم إلى عائلتنا عضو سادس، نستثمر من خلاله خبراتنا الواسعة التي جمعناها عبر خمس شركات أخرى تزاول نشاطها في قطاعات تقنية عديدة، من الإتصالات ومعالجة البيانات وصولاً إلى التجهيزات الكمبيوترية والإلكترونية وإنشاء الشبكات.

تخيل مثلاً أن يستجيب منزلك لأوامرك الصوتية وينفذ رغباتك! أو أن يتولى رجل آليّ كيّ قمصانك! أو أن يتصل بك مكتبك ليقرأ رسائلك الإلكترونية على مسامعك! هذا بعض مما ينتظرك مع "أمنيات للعقارات"؛ الشركة التي ستثبت أن "الماسة القابضة" ما زالت على وعدها لك. ففي كل صرح نقيمه وكل مبنى نشيّده، سترى طريقة جديدة لتوظيف التكنولوجيا في خدمتك، وسترى مستقبلاً متطوراً من الخيال بإمكانك أن تعيشه واقعاً ملموساً اليوم.



نعزّز أسلوب حياتك. بلا حدود

أعضاء في مجموعة الماسة القابضة

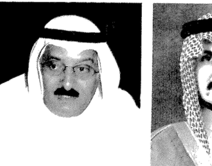
أمنيات | شركة حلول التوظيف | إيه آر تي العالمية | أنظمة الأداء | الماسة لتوزيع تكنولوجيا المعلومات | الماسة لحلول الأعمال

ص.ب. ٣٠١٦٦ دبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف: ٠٦٠٠ ٢٠٦٣ ٤ ٩٧١+، فاكس: ٢٠٦٣٦٦٦ ٤ ٩٧١+، البريد الإلكتروني: info@almasaholdings.com www.almasaholdings.com

تعزيز التعاون بين "المملكة القابضة" و"إيفا للفنادق والمنتجعات"



الأمير الوليد بن طلال



جاسم محمد البحر

أعلن الأمير **الوليد بن طلال** عن مساهمة شركة المملكة القابضة في شركة إيفا للفنادق والمنتجعات التابعة لشركة الاستشارات المالية الدولية (إيفا) بمبلغ 15 مليون دولار.

وجاءت هذه المساهمة في إطار تعاون ستراتيجي يجمع بين "المملكة القابضة" و"إيفا"، إذ سبق لـ"إيفا" أن ساهمت بمبلغ 15 مليون دولار في زيادة رأس مال شركة "المملكة للاستثمارات الفندقية"، التابعة لـ"المملكة القابضة". وحصلت "إيفا"، بشخص رئيس مجلس إدارتها والعضو المنتدب **جاسم محمد البحر**، على تمثيل في مجلس إدارة "المملكة للاستثمارات الفندقية" الذي يرأسه **الأمير الوليد بن طلال**.

وقال **الأمير الوليد**، تعليقاً على هذه الصفقة: "يمثل استثمارنا في شركة إيفا للفنادق والمنتجعات امتداداً وتعزيزاً للتعاون الستراتيجي القائم مع الأخ **جاسم البحر**. كما يؤكد مجدداً النجاح المستمر الذي تولّد نتيجة التحالف الستراتيجي بيننا".

من جهته، قال **جاسم محمد البحر**: "إن مساهمة الأمير **الوليد بن طلال** في "إيفا للفنادق والمنتجعات" تعكس ليس فقط ثقته في مجموعتنا، بل في سوق الكويت للأوراق المالية". وأشار إلى أن هذه المساهمة من الأمير **الوليد بن طلال** هي الثالثة في سوق الكويت للأوراق المالية، بعد مساهمته في "إيفا" وفي شركة كويت انفست القابضة. وقال إن مساهمة "إيفا" في "المملكة للاستثمارات الفندقية" تعكس ثقتها الكبيرة في الشركة وفي نظرة الأمير **الوليد بن طلال** الستراتيجية في مجال الفنادق والمنتجعات.

يُذكر أن "إيفا للفنادق والمنتجعات" أُدرجت في سوق الكويت للأوراق المالية في 3 كانون الثاني / يناير الحالي. وتقدر قيمتها السوقية بـ2,5 مليار دولار. وتملكت مؤخراً شركة موريبو السياحية المدرجة في سوق جوهانسبورغ للأوراق المالية، والتي سيتم تغيير اسمها إلى اسم الشركة في الربع الأول من العام 2006. وستتقدم "إيفا للفنادق والمنتجعات" قريباً بطلب لإدراج أسهمها في سوق دبي المالية.

وللشركة استثمارات كبيرة في دبي تبلغ نحو مليار دولار في مشروع النخلة جميرا، كما تمتلك حصصاً مؤثرة في فندق فورسيزنز في بيروت وفي سلسلة فنادق لونرو في كينيا، إضافة إلى استثمارات أخرى في أوروبا والشرق الأوسط والمحيط الهندي وأفريقيا.

عبدالله المعلمي رئيساً لغرفة جدّه بالإجماع



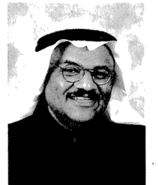
عبد الله المعلمي

فاز **عبدالله المعلمي** بالتزكية برئاسة غرفة تجارة وصناعة جدّه، في حين صوت الأعضاء على اختيار نائبين للرئيس وممثل الغرفة في مجلس الغرف السعودية.

وأظهرت نتائج التصويت فوز **زياد البسام** بمنصب نائب الرئيس بإجماع أعضاء المجلس في حين فاز **مازن بترجي** بمنصب النائب الثاني بمجموع 13 صوتاً، فيما أجمع الأعضاء على اختيار الدكتور **عبدالله بن محفوظ** ممثلاً للغرفة في مجلس الغرف السعودية. وحظي ترشيح **عبدالله المعلمي** بالاجماع نظراً لما يحمله من خبرة في مجال الإدارة في القطاعين العام والخاص بعدما كان يشغل منصب أمين جدّه.

واعتبر **المعلمي** أن "الأعضاء سينكبون على إعداد برنامج كامل بهدف تطوير خدمات بيت التجارة في مو

صندوق جلوبل للشركات المتعثرة من الأفضل عالمياً



عبد المحسن الغربللي

ذكر بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" أن صندوق غلوبل للشركات المتعثرة صنّف كثالث أفضل صندوق في العالم من قبل منظمة "يوريكا هيدج" حسب مؤشر "شارب"، فيما صنّفته مجموعة "باركلي" كسابع أفضل صندوق من صناديق التحوّط على مستوى العالم.

وقال نائب الرئيس التنفيذي في غلوبل **عبد المحسن الغربللي**، أن صندوق غلوبل للشركات المتعثرة حقّق عوائد بلغت 51 في المئة منذ تأسيسه في كانون الأول / ديسمبر 2002، وبلغ حجم أصوله 40 مليون دولار". ورأى في هذا التصنيف "اعترافاً عالمياً بمقدرة فريق إدارة التحوط في غلوبل على إدارة الاستثمارات في كل القطاعات".

وأكد **الغربللي** أن الصندوق يعتبر فرصة للمستثمرين المحليين لتنويع محافظهم الاستثمارية بالدخول إلى الأسواق المالية الأجنبية بصورة غير مباشرة، وأضاف أن غلوبل توفر خدمة الاقتراض على رأس المال المستثمر لزيادة الاستثمار في الصندوق لثقة الشركة في أداء الصندوق ولانخفاض معدل الخطر فيه.

"موطن العقارية": شركة سعودية عملاقة

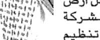
مدّدت اللجنة التأسيسية لشركة موطن العقارية، التي تم إنشاؤها مؤخراً، موعد إغلاق المساهمة العينية والنقدية في الشركة حتى 30 كانون الثاني / يناير الحالي. وأوضح رئيس اللجنة التأسيسية ورئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية والصناعية في الرياض **عبد الرحمن الجريسي** أن أكثر من 350 مساهماً دفعوا الرسوم الأوليّة البالغة 50 ألف ريال (13,3 ألف دولار).

وكانت الشركة عقدت اجتماعها الثالث في المنطقة الشرقية بعد اجتماعين في كل من العاصمة الرياض ومدينة جدّه. وشهد الإجتماع الأخير مطالبة عدد من العقاريين في المنطقة بأن تكون المساهمات في الشركة نقدية فقط، من دون إتاحة الخيار بين المساهمة النقدية والعينية. وذلك لأن المساهمات العينية تتطلب وقتاً طويلاً وجهداً، ما ينذر بوجود أخطاء فنيّة في تقييم الأراضي، كما أن أسعار الأخيرة عرضة للتغيّر المستمر.

وتم تأسيس "موطن العقارية" برأس مال 20 مليار ريال، وأكد عضو اللجنة التأسيسية في الشركة ورئيس شركة "الأولى" **عايض القحطاني** أن السعودية بحاجة لأكثر من شركة عقارية على غرار شركة موطن، مطالباً بإيجاد تحالفات وشركات كبيرة للعمل على تطوير السوق وتلبية المشاريع الكبيرة التي ستشهدها المملكة مثل مشروع مدينة الملك عبدالله الاقتصادية.

وفي هذا الإطار، توقّع **الجريسي** أن يشهد الاقتصاد السعودي جملة من الاستثمارات تبلغ 650 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة في قطاعات الكهرباء والماء والسكك الحديد والتعليم والصحة والإنشاءات.

وستعمل الشركة على توفير الوحدات السكنية لأصحاب الدخل المحدود، بالاضافة الى انشاء مدن صناعية ومجمعات تجارية ومناطق سياحية. وأوضح **الجريسي** أنه من شأن ذلك أن يحد من هجرة رؤوس الأموال السعودية الى الخارج واستثمارها داخل أرض الوطن. "ترمي الشركة إلى المساهمة في تنظيم سوق العقار وتلبية حاجة السوق من المنتجات العقارية، وتوفير السكن للمواطن وفق رغبته وإمكانياته في أي مكان في السعودية مع الاهتمام بقطاع الشباب وتحقيق عائد مادي مناسب للمساهمين".



عبد الرحمن الجريسي

ولفت **الجريسي** إلى أن الشركة ستطرح كشركة مساهمة مغلقة وتحمل جميع الشروط والمواصفات التي تطلبتها هيئة سوق المال لتحويلها إلى شركة مساهمة عامة، وبعد ذلك سيتم طرح جزء منها للاكتتاب العام. وتوقع أن يبلغ حجم الاستثمارات في قطاعات الكهرباء والماء والسكك الحديد والتعليم والصحة والإنشاءات 650 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة.

بدوره، أوضح عضو اللجنة التأسيسية **عبد الحميد الزامل** أنه على الرغم من وجود أعضاء مؤثرين في اللجنة يملكون شركات عقارية كبرى، فلن يكون هناك أي ازدواج من حيث المنافسة بين هذه الشركات وشركة موطن، لأن الأخيرة حددت أهدافاً معينة تختلف عن أهداف عدد من الشركات العقارية.

شراكة بين "صندوق الراجحي العقاري" و"الزامل العقارية"



توقيع العقد بين عبدالله الراجحي (الثاني من اليمين) وعبد الحميد الزامل

وقّعت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار أول عقد للتطوير العقاري بين صندوق الراجحي العقاري الأول وشركة الزامل العقارية. ووقّع العقد كل من الرئيس التنفيذي لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار **عبدالله بن سليمان الراجحي** ورئيس مجلس ادارة شركة الزامل العقارية **عبدالحميد بن عبدالله الزامل.**

وقال **عبدالله الراجحي** أن الشركة تطرح صندوقها الأول في القطاع العقاري في السوق السعودية أمام المستثمرين من الشركات والأفراد السعوديين والمقيمين، بعد دراسة متأنية للتطور الملموس في السوق العقارية وبحث أفضل السُبل لتصميم صندوق استثماري يلبي احتياجات العملاء للاستثمار في القطاع العقاري وفق ضوابط شرعية وتحقيق أفضل العوائد الآمنة.

من جهته، اعتبر **عبد الحميد الزامل** هذا الاتفاق خطوة نوعية في العمل العقاري حيث تتعاون الخبرة المصرفية الاستثمارية مع الخبرة العقارية.

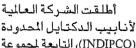
يُشار إلى أن فكرة الصندوق تعتمد على فتح المجال للمستثمرين للاشتراك في الصندوق لشراء أراض فضاء تجارية وسكنية في مدن المملكة الرئيسية وتطويرها ومدها بالمرافق الأساسية ثم تقسيمها وبيعها.

ومن خصائص صندوق الراجحي العقاري الأول أنه وضع حداً أدنى للاشتراك 375 ألف ريال وسيتم استرداد أموال المستثمرين مع الأرباح من خلال دفعات خلال فترة الصندوق يتم توزيعها على أجزاء حسب سرعة بيع مشاريع الصندوق، والتي ستستمر حتى يتم استكمال توزيعها في نهاية عمر الصندوق البالغ ثلاث سنوات.

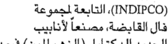


١٨ جزءاً من الثانية هي المدة التي تحتاجها العين البشرية لكي تبصر الضوء.
جزءاً
هي المدة التي تحتاجها "الإنـارة" في منازل ومكاتب أمنيات للعقارات لتنفيذ أوامر التشغيل الصوتية.
هذا الرقم ليس ضرباً من ضروب الخيال، وإنما واقعاً ملموساً تستعد "أمنيات للعقارات" لتقدمه لك قريباً عبر ثورة تكنولوجية حقيقية ستمكّنك لأول مرّة من التحكم بمنزلك ومكتبك عبر أوامرك الصوتية. فمن خلال خبراتنا الواسعة التي تحمل في طيّاتها بصمات التقنية الحديثة، سيصبح في مقدورك القيام بالعديد من الأعمال المنزلية والمكتبية بسهولة ويسر تام. فتخيل مثلاً أن يستجيب منزلك لأوامرك الصوتية وينفّذ رغباتك! أو أن يتولّى رجل آلي كيّ قمصانك! أو أن يتصل بك مكتبك ليقرأ رسائلك الإلكترونية على مسامعك!.
هذا بعض مما ينتظرك مع "أمنيات للعقارات"، الشركة التي ستثبت مدى إبداعاتها الغير محدودة. ففي كل صرح نقيمه وكل مبنى نشيّده، سترى طريقة جديدة لتوظيف التكنولوجيا في خدمتك، وسترى مستقبلاً متطوراً من الخيال بإمكانك أن تعيشه واقعاً ملموساً اليوم. ترقّبوا مشاريعنا القادمة في دبـي.
أمنيـــات
للعقـــارات

"فال" السعودية:



مصنع للحديد



في الجبيل

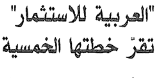


فهد بن محمد العذل

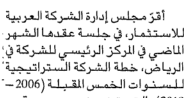
أطلقت الشركة العالمية لأنابيب الدكتايل المحدودة (INDIPCO)، التابعة لمجموعة فال القابضة، مصنعاً لأنابيب الحديد الدكتايل (الزهر المرن) في مدينة الجبيل الصناعية. وتبلغ تكلفة المصنع نحو 133 مليون دولار وسيقام على مساحة نحو 155 ألف متر مربع.

رئيس مجلس إدارة مجموعة فال القابضة **فهد بن محمد العذل** قال: "إن المشروع يستند الى النمو الذي تشهده الصناعة السعودية والذي يتسق مع النمو العالمي في الصناعات المتخصصة. وأشار إلى أن العمل في المصنع الجديد سيبدأ في الربع الأول من العام 2007، وستبلغ طاقته الإنتاجية الأولية نحو 200 ألف طن سنوياً، وسيتم تسويق الانتاج في المملكة ودول الخليج والشرق الأوسط وأوروبا.

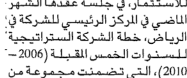
ولفت **العذل** إلى أن الشركة وقّعت عقد إمداد الغاز الطبيعي مع شركة أرامكو السعودية وقامت بتوقيع عقود شراء معدات المصنع مع شركات عالمية حيث تحرص الشركة على أن تكون منتجاتها مطابقة للمواصفات العالمية، خصوصاً أن انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية سيزيد من حدة المنافسة.



"العربية للاستثمار"



تقرّ خطتها الخمسية



د. صالح الحميدان

أقرّ مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمار، في جلسة عقدها الشهر الماضي في المركز الرئيسي للشركة في الرياض، خطة الشركة الستراتيجية للسنوات الخمس المقبلة (2006 – 2010)، التي تضمنت مجموعة من الأهداف الكمية والنوعية، سيساعد تنفيذها في تحقيق غايات الشركة، والمحافظة على وضعها المتميز بين الشركات العربية المشتركة، وتفعيل دورها في تعبئة الموارد المالية وحفز الاستثمار في الدول العربية المساهمة.

وأقرّ مجلس الإدارة موازنة الشركة للعام 2006، وخطة استثمارية للعام نفسه، كما استعرض الوضع المالي للشركة حتى نهاية تشرين الثاني / نوفمبر 2005، الذي أظهر تحقيق أرباح بقيمة 75 مليون دولار.

وناقش المجلس التقارير الخاصة بأداء 40 مشروعاً تساهم فيها الشركة في قطاعات الصناعة والزراعة والخدمات، وتتوزّع في 13 دولة عربية، كما استعرض نتائج النشاط المصرفي الذي تزاوله الشركة من خلال فرعها في مملكة البحرين.

يُذكر أن الشركة العربية للاستثمار، التي تأسست العام 1974، مملوكة من حكومات 17 دولة عربية، ويبلغ رأس مالها 450 مليون دولار. وإلى مركزها في الرياض، تملك الشركة فرعاً في البحرين يعمل كوحدة مصرفية خارجية، و3 مكاتب إقليمية في كل من القاهرة وتونس وعمان.

"ملتقى التواصل الأردني" في دبي لجذب الاستثمارات

نظّم المركز التجاري الأردني في دبي، التابع للمؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية، لقاءً اقتصادياً موسّعاً لرجال الأعمال الأردنيين في دبي والإمارات الشمالية تحت عنوان "ملتقى التواصل الاقتصادي الأردني الأول"، حضره نحو 200 شخصية اقتصادية أردنية مقيمة في الإمارات.

تناول الملتقى تطور البيئة الاستثمارية في الأردن، والعقبة قصة نجاح على أرض الواقع، والاستثمار العقاري في الأردن، ومحور مجلس العمل الأردني عبر استعراض تجارب حية وناجحة للاستثمار.

واعتبر القنصل العام للمملكة الأردنية الهاشمية في الإمارات **نايف الزيدان** أن البيئة الاستثمارية الأردنية متاحة بمزاياها لكل راغب بالاستثمار وإقامة المشاريع، وقال إن التوقعات والمؤشرات تدل على أن الفترة المقبلة ستشهد تزايداً كبيراً في الاستثمارات الصناعية والسياحية والعقارية وغيرها. وأكد على أهمية تعزيز سبل التواصل بين الجالية الأردنية وبين المؤسسات الحكومية للخروج بمبادرات مشتركة لجذب الاستثمارات.

بدوره، أكّد رئيس سلطة منطقة العقبة الخاصة المهندس **نادر الذهبي** لـ "الاقتصاد والأعمال"، "إن الهدف من عقد الملتقى هو تفعيل دور المغتربين الأردنيين في تعريف المستثمرين الإماراتيين على المشاريع والحوافز الاستثمارية الموجودة في الأردن، وفي المقابل نحن نعمل على توفير المعلومات المطلوبة خصوصاً في ما يتعلق بمنطقة العقبة الاقتصادية الخاصة".

وأشار **الذهبي** إلى أن مدينة العقبة باتت جاهزة لاستقبال أي استثمارات بسبب توفر البنى التحتية والتشريعات اللازمة لحماية المستثمرين؛ وأضاف: "لدينا مشاريع كبيرة للسنتين المقبلتين بحدود 2 مليار دولار، من بينها مشروع استغلال أراضي الميناء الستراتيجية لتكون واجهة بحرية سياحية".

ولفت الى أنه عندما أنشئت منطقة العقبة الاقتصادية كان الهدف إستقطاب 6 مليارات دولار بحلول العام 2020، "نحن اليوم في نهاية السنة الخامسة واستقطبنا مشاريع تم تلزيمها بحدود 2 مليار دولار".

كما أشار مدير مؤسسة المدن الصناعية المهندس **عامر المجالي** إلى المزايا التي تقدمها "المدن الصناعية" للمستثمرين في المجال الصناعي متطرقاً إلى نموذج مدينة معان الصناعية التي ستتم إقامتها في جنوب الأردن.

أما مدير عام مؤسسة تشجيع الاستثمار في الأردن **معن النسور** فتحدث عن دور المؤسسة في تشجيع الاستثمار وعن التشريعات الاستثمارية ومزايا الاستثمار في الأردن.

وفي سياق متصل، نظّم الملتقى لقاءً جمع فيه فعاليات اقتصادية أردنية مع مستثمرين ورجال أعمال صينيين في دبي. ويهدف اللقاء إلى فتح آفاق التعاون والعمل الاستثماري المشترك مع الأردن، حيث أوضح **المجالي** أن حجم الإستثمارات الصينية حالياً يفوق 600 مليار دولار في الصين، وقال أن الصين "تحاول توزيع صناعاتها على مختلف الدول لتفادي الإغراق. ونحن نحاول الإفادة من هذه الفرصة لأن الأردن يتمتع بميّزات تؤهله لاستقطاب مثل هذه الإستثمارات".

Nokia for Business

بريد إلكتروني بلا حدود

ابقَ على اتصال دائم مع مكتبك وزملائك أينما كنت. نقدّم لك حلّ نوكيا للأعمال المتحركة Nokia Mobile Business Solution، فهو يؤمّن لك وسيلة الربط التي تحتاجها لتعزيز إنتاجيتك. ويحتوي حلّ نوكيا للأعمال المتحركة Nokia Mobile Business Solution على برنامج Nokia Business Center (مع برنامج "Push Email" لاستلام البريد الإلكتروني تلقائياً)، حلّ VPN Security المطوّر واختيارك ما بين الهاتف الذكي Nokia 9300 أو هاتف Nokia 9500 communicator. مع هذه المجموعة الكاملة من البرامج والهاتف المتحرك، كل ما تحتاجه اليوم هو اتصال هاتفي واحد لتحصل على مميزات متحركة شاملة. اتصل بالوكلاء المبيّنين أدناه لتمتين وتعزيز أعمالك عبر كافة الحدود.

لمزيد من المعلومات حول حلّ "Push Email" لاستلام البريد الإلكتروني تلقائياً من Nokia Business Center، أرسل معلوماتك الشخصية للاتصال بك عبر البريد الإلكتروني إلى **n4b@nokiamena.com** أو قم بزيارة موقع **www.nokiaforbusiness.com**











NOKIA
Connecting People

بنك لبنان والمهجر إلى مصر

أتمّ بنك لبنان والمهجر عملية شراء بنك "مصر رومانيا" المصري، بعدما تملك 96,78 في المئة من الأسهم.

وكان لبنان والمهجر ووفقاً لترتيب خاص تمكن عبر بورصتي القاهرة والاسكندرية من شراء 42123738 سهماً تضاف إلى الأسهم المشتراة سابقاً وقيمتها 6263865 سهماً، وبلغت القيمة الإجمالية للأسهم نحو 97,8 مليون دولار.


نعمان الأزهري

يذكر أن موجودات بنك "مصر رومانيا" بلغت منتصف العام الجاري 644 مليون دولار. ويبلغ عدد موظفي البنك 382 في مصر و 86 في رومانيا موزعين على 8 فروع في مصر و 5 فروع في رومانيا.

ومن المؤكد أن الخطوة التالية لعملية التأسيس تتعلق بتغيير اسم البنك الذي يرجّح أن يحمل اسماً يعكس ملكية بنك لبنان والمهجر.

" أبراج كابيتال": صندوق للاستحواذ بـ 500 مليون دولار

عارف نقفي

أعلنت "أبراج كابيتال" إغلاق باب الإكتتاب في صندوق "أبراج الإستثماري للإستحواذ 2"، الذي يعتبر الصندوق الأضخم من نوعه في الشرق الأوسط. وأقفل الصندوق بعدما أن جمع رأس المال المستهدف البالغ 500 مليون دولار. وبذلك، ارتفعت قيمة الأصول التي تديرها الشركة إلى مليار دولار.

وكان الإكتتاب شهد إقبالاً غير مسبوق حيث تجاوزت قيمة الطلبات 850 مليون دولار، ما قرّب موعد إغلاق الصندوق إلى 30 تشرين الثاني/ نوفمبر، بدلاً من الموعد المحدد وهو 31 كانون الأول / ديسمبر.

وأشار الرئيس التنفيذي لأبراج كابيتال **عارف نقفي** إلى أن الشركة قطعت أشواطاً متقدمة في المفاوضات المتعلقة بعدد من عمليات الاستحواذ التي سيتم استثمار أموال الصندوق الجديد فيها، وأضاف: "انطلاقاً من ثقتنا الكبيرة بمستقبل اقتصاد المنطقة، سنعمل على استثمار وتوظيف أموال الصندوق خلال السنوات القليلة المقبلة بشكل يعزز النمو ويحقق للمساهمين عائدات محدودة المخاطر".

يذكر أن أموال صناديق "أبراج كابيتال" كان قد تم استثمارها بالكامل بما فيها صندوق "أبراج الإستثماري للإستحواذ الأول" و"صندوق أبراج الإستثماري للفرص الخاصة الأول" و"صندوق أبراج العقاري الأول" وحققت معدل عائد داخلي بنسبة فاقت 50 في المئة.

سيصبح "بيرايوس مصر" قريباً المصري التجاري ينفذ ستراتيجية توسع

بدأ البنك المصري التجاري، الذي يستعد لتغيير اسمه إلى "بيرايوس مصر" تنفيذ ستراتيجية مالكه اليوناني الجديد، بنك بيرايوس اليونان، الذي استحوذ على 65 في المئة من أسهمه في صفقة ناجحة قبل ثلاثة أشهر. وتعتمد هذه الستراتيجية على فكرة التوسع في السوق المصرية وخلق شراكات ناجحة وتحالفات بين مؤسسات الأعمال في مصر واليونان. وقال رئيس مجلس إدارة البنك **جمال محرم** إن هذه الستراتيجية تسير في خطوط موازية تشمل التوسع المحلي والتوسع الخارجي.

على صعيد التوسع الخارجي، تقرر افتتاح مكتبي تمثيل للبنك في كل من العاصمتين الليبية طرابلس والسودانية الخرطوم، في غضون النصف الأول من العام المقبل 2006. أما التوسع المحلي فيشمل افتتاح 10 فروع جديدة بهدف توسيع قاعدة البنك الجغرافية لتصل إلى 34 فرعاً.

ويتمثل الخط الثاني من هذه الستراتيجية في الاتجاه بقوة إلى مجال التجزئة المصرفية، خصوصاً بعد أن اشترى "المصري التجاري" محفظة القروض الصغيرة لبنك "جمال ترست" اللبناني، الذي خرج قسراً من السوق المصرية نتيجة عدم قدرته على الوفاء بمتطلبات زيادة رأس المال، وتبلغ قيمة هذه المحفظة 40 مليون جنيه، ومن المتوقع أن ترتفع لدى "المصري التجاري" إلى 300 مليون جنيه في غضون عامين بعد دخوله سوق التمويل العقارية.

ويتمثل الخط الثالث في تفعيل نظام القروض المشتركة بعد أن نجح البنك في إدارة قرضين مشتركين قيمتهما 100 مليون دولار في مجالي الغاز والشحن للملاحة.

وقال **جمال محرم** إن طموح "المصري التجاري" ورؤيته المتفائلة لمستقبل القطاع المصرفي في مصر وقناعة المالك اليوناني الجديد بهذه الرؤية دفعته لاتخاذ خطوات جادة على طريق الاستحواذ على أحد البنوك المعروضة للبيع حيث يتنافس البنك مع بنكين مصريين آخرين وبنك لبناني للفوز بصفقة شراء البنك المصري المتحد.

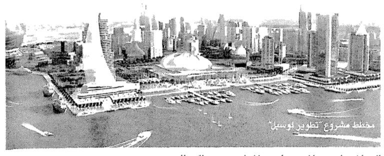
جدير بالذكر أن "المصري التجاري" يعد أحد أبرز البنوك المصرية متوسطة الحجم التي تسعى للحصول على حصة مناسبة من سوق متنامية مدعومة بخبرة المالك الأجنبي والتكنولوجيا المصرفية الحديثة. وقد شهد البنك هذا العام اختفاء عجز مخصصات التشغيل بعد دعمها بنحو 40 مليون جنيه تمثل حصيلة أرباح البنك عن الربع الثالث من العام 2005.

هل تذكر عندما تمكنت التكنولوجيا من أن تكون مصدر إلهام لك؟

صدِّق من جديد.

في ما مضى تمكنت التكنولوجيا من تغيير قطاع الأعمال بصورة جعلتنا نعتقد أنه لا حدود لقدراتها. لكن ومع مرور الوقت أدت العديد من التعقيدات إلى كبح جماح وعود تكنولوجيا المعلومات. واليوم هناك ما يدعونا للتصديق من جديد. إن شركة CA تقدم منهجا لتكنولوجيا الإدارة يسمى إدارة تكنولوجيا معلومات المؤسسات .(EITM) هذه التشكيلة من البرمجيات القادرة على توحيد الأنظمة والعمليات والأفراد في المؤسسة، ستتيح لك تبسيط أي تعقيد، بما يجعل تكنولوجيا المعلومات قادرة على الوفاء بصورة كاملة وآمنة بأهداف عملك. إن حلول برمجيات CA تتيح لك الإرتقاء بمستوى تكنولوجيا المعلومات لديك، دون الحاجة إلى تغيير إيقاع أو مسار عملك، وباستخدام ما لديك من تكنولوجيا وشركاء. لمعرفة المزيد حول EITM، وكيف يمكن لحلول CA الجديدة أن تساعدك على توحيد وتبسيط بيئة تكنولوجيا المعلومات لديك بصورة آمنة، يرجى زيارة .ca.com/arabworld/unify





"الديار" القطرية تطلق مشروع "تطوير لوسيل" بكلفة 5 مليارات دولار

أطلق النائب الأول لرئيس مجلس الوزراء وزير خارجية قطر ورئيس مجلس إدارة شركة الديار القطرية، الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**، رسمياً مشروع "تطوير لوسيل" في شمال العاصمة القطرية، وتبلغ ميزانيّة المشروع الذي يُعدّ أحد أضخم مشروعات التطوير العقاري في المنطقة نحو 5 مليارات دولار، ويغطي مساحة تزيد على 35 كيلومتراً مربعاً، ويتوقع أن يتسع لنحو 200 ألف نسمة.

وبحسب الشيخ **حمد بن جاسم**، فإن الهدف من مشروع مدينة "لوسيل" هو معالجة ضائقة السكن والمكاتب التجارية التي تشهدها الدوحة، وأشار إلى أن المرحلة الأولى من المشروع طرحت للبيع حيث تفوقت طلبات الشراء على المعروض بنحو 6 إلى 7 مرات، ما يدل على حجم الحاجة لبناء المساكن والمكاتب والمناطق الترفيهية في الدوحة؛ وأضاف: "إن العمل جار على طرح المراحل الأخرى أمام المستثمرين القطريين وغير القطريين حيث بإمكان الخليجيين التملّك، وإن حق الانتفاع مسموح به للأجانب لمدة 99 سنة". وأكد **بن جاسم** أن مرحلة بناء الخدمات في المشروع تنتهي خلال عامين أو ثلاثة على أن تبدأ في موازاة ذلك بعض أعمال البناء الأخرى، على أن يكتمل المشروع في العام 2010.

بدوره اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة الديار القطرية **ناصر حسن الأنصاري**، أن المشروع يجمع بين الحكمة المالية، والسياسة البيئية السليمة، والمسؤولية الاجتماعية وسيكون مكملاً للمشروعات العمرانية التطويرية الأخرى في قطر.

ويتضمن مشروع "تطوير لوسيل" بحيرة زرقاء عملاقة مع مرسيين بحريين، كما سيضم مناطق سكنية ضخمة ومناطق تجارية واسعة، ومرافق ترفيهية بما في ذلك ملعبين للغولف، إضافة إلى المساجد والمنتزهات والمدارس ومراكز التسوّق.

وقد تم منح العقود الخاصة بتنفيذ البنية التحتية الضرورية للمشروع الذي سينفّذ على مراحل، على أن تبدأ الأعمال في الموقع بحلول العام 2006.

أما المرحلة الأولى من المشروع فهي مرحلة منطقة المرسى، وستكون منطقة مشتركة عالية الكثافة تضم أبراجاً سكنية ومعالم مائية ومرافق اجتماعية مختلفة.

يشار إلى أن "الديار" القطرية مملوكة بالكامل للمجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار، وهي كانت تأسست لتتولى مهمة تطوير البنية التحتية وتعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية في ظل النهضة الاقتصادية الشاملة التي تشهدها دولة قطر.

وفي هذا الاطار، أعلنت الشركة خلال الأشهر القليلة الماضية عن مشروعين مهمين، أحدهما مع الحكومة المغربية وتبلغ قيمته 170 مليون دولار ويرمي إلى تطوير منتجع سياحي فاخر على ساحل هوارة في مدينة طنجة على مساحة نحو 230 هكتاراً. ويتألف المشروع من فندق سياحي خمس نجوم يضم شاليهات ساحلية، ومركزاً للمعارض، ونادياً وملعباً للغولف محاطاً بوحدات سكنية، إضافة إلى المطاعم والمقاهي وسوقاً للحرف التقليدية والشعبية.

أما المشروع الثاني فهو مع الحكومة العُمانية ويهدف إلى تطوير مشروع سياحي بيئي بمساحة تبلغ 200 هكتار، ويقع في منطقة رأس الحد في ولاية صور العمانية.

مجموعة ناصر بن خالد تطلق "مدينة الوعب" في الدوحة

أطلقت مجموعة شركات ناصر بن خالد وأولاده مشروع "مدينة الوعب" في العاصمة القطرية الدوحة. والمدينة الحديثة عبارة عن مشروع تطوير عقاري تتجاوز مساحته 1,2 مليون متر مربع، ويضم مجموعة من الابنية السكنية والتجارية والنوادي الصحية ومراكز ثقافية ترفيهية وفندق عالمي.


الشيخة هنادي بنت ناصر آل ثاني

وأوضحت نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة الشيخة **هنادي بنت ناصر آل ثاني** "عندما بدأنا التفكير في مشروع مدينة الوعب، لم يكن هدفنا القيام بمجرد تنفيذ مشروع للتطوير العقاري وإنما أردنا بناء مجتمع متكامل".

تتألف مدينة الوعب من أكثر من 2200 وحدة سكنية بالإضافة إلى مساحات تجارية متنوعة و300 غرفة فندقية راقية. وتقع المدينة على بُعد 10كم من كورنيش الدوحة. وعلى الرغم من أن "الوعب" توفّر السكن لما يزيد على 10 آلاف شخص، إلا أنها تعتبر الأقل كثافة من بين المشاريع السكنية الكبرى في قطر.

واكثر ما يميز المدينة "براحة الوعب"، وهي عبارة عن ميدان راقٍ يحتوي على العديد من المرافق، وسيكون الأول من نوعه في الدوحة كميدانٍ متكاملٍ من الأبنية المظللة واللمسات المائية والمناظر الخارجية والحدائق.

بنك البلاد: 3 صناديق استثمارية

أطلق بنك البلاد السعودي باكورة صناديقه الاستثمارية، وهي ثلاثة: "أصايل" للأسهم السعودية، و"المرابح" المخصص للمرابحة بالريال السعودي، و"السيف" للأسهم الكويتية، وهذا الأخير يعد أول صندوق استثماري لبنك سعودي في الأسهم الكويتية. وتتوافق جميع الصناديق مع الشرعية الإسلامية. وحدد البنك قيمة الوحدة عند التأسيس بريال واحد لكل من صندوق "أصايل"، و"المرابح"، فيما تم تحديد قيمة الوحدة في صندوق "السيف" بدينار كويتي واحد. أما الحد الأدنى للاشتراك في صندوقي "أصايل" و"المرابح" فهو 8 آلاف ريال سعودي، والحد الأدنى للاشتراك في صندوق السيف فهو 800 دينار كويتي، ما يوازي 9600 ريال سعودي. ويقتصر الاستثمار على أسهم الشركات ذات الانشطة المتوافقة مع الشريعة الاسلامية وتم اعتماد تلك المدرجة في مؤشر "غلوبل" الإسلامي..

تحالف تقوده "مشاريع الكويت" بدء الاكتتاب برأس مال "الوطنية للطيران" الكويتية

ينطلق في كانون الثاني/ يناير الحالي الاكتتاب في رأس مال الشركة الوطنية للطيران الكويتية البالغ 170 مليون دولار، علماً بأن مجموعة المؤسسين اكتتبت بما نسبته 30 في المئة من رأس المال على أن يطرح الباقي للاكتتاب العام.

وتقود مجموعة المشاريع تحالفاً حصل على ترخيص من مجلس الوزراء يقضي بإنشاء شركة طيران الوطنية وهي شركة تجارية أغراضها مماثلة لأغراض مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية.

والتحالف المذكور يضم إلى جانب مجموعة المشاريع كلاً من: مجموعة بو خمسين وشركة جلوبل وشركة حمد محمد الوزان ومجموعة الحساوي وآخرين.

والترخيص الجديد هو الثاني بعد الترخيص لشركة طيران الجزيرة المتخصصة بالنقل الجوي منخفض التكاليف.

ويرى مراقبون أن انطلاق "الوطنية للطيران" المتوقع نهاية العام 2006، سيكون بداية مرحلة جديدة، تتجه معها "الكويتية" إلى الخصخصة الجزئية ثم الكلية، لأن المنافسة بين الشركتين لا يمكن أن تكون متكافئة إذا استمرت "الكويتية" حكومية ومدعومة بتغطية خسائرها من قبل الدولة، علماً أن مسؤولي "الكويتية" يطالبون منذ سنوات، وهم مستمرون بالمطالبة، بتحرير المؤسسة من القيود الحكومية لتخوض غمار المنافسة على أسس تجارية بحتة.



فيصل العيار

من جهتها، تكمل مجموعة المشاريع، بقيام "الوطنية للطيران"، إنشاء منظومة متكاملة في قطاع السياحة والطيران والفندقة محلياً وإقليمياً. فإلى جانب قيام إحدى الشركات التابعة لـ "المشاريع بإدارة واستثمار عدد من المرافق في مطار الكويت الدولي، وقيام شركة أخرى تابعة بتشغيل شركة طيران تاكسي جوي، رفعت المجموعة رأس مال شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية التي تقوم باستثمار سوق مطار الكويت بنظام B.O.T، بهدف بناء فندق المطار. والشركة المذكورة تملك أغلبية رأس مال "جت أفيياشن" JetAviation، وهي حازت، إلى جانب كل ذلك، عقد إنجاز وإدارة مشروع تقديم الخدمات الأرضية والفنية للطيران العام في مطار الكويت الدولي بالتعاون مع مجموعة من الشركاء.

"أعمال التثمير" تؤسس شركة طيران خاصة في السعودية

تعتزم شركة أعمال التثمير المحدودة إطلاق شركة للطيران منخفض التكلفة، في السعودية، وذلك بالإشتراك مع عدد من المستثمرين السعوديين. وأوضح رئيس مجلس إدارة الشركة الأمير **بندر بن خالد الفيصل** بأن إجراءات إطلاق الشركة قطعت شوطاً كبيراً. وتم التعاقد مع شركة مانجو للطيران المتخصصة في تأسيس شركات الطيران الاقتصادي لإنجاز دراسات الجدوى الاقتصادية والفنية. كما قام مكتب الخبير للاستشارات المالية بتنفيذ الدراسة المالية للمشروع.

وأكد الأمير بندر "كلنا ثقة بآفاق نجاح الشركة الجديدة. وحظي مشروع تأسيسها بترحيب واسع من قبل نخبة من المستثمرين السعوديين الذين عرضنا عليهم الدخول كشركاء ستراتيجيين في المشروع، حيث تشير التوقعات إلى أن خدمات النقل الجوي في المملكة والمنطقة بشكل عام مرشحة لمواصلة تسجيل معدلات نمو قياسية".

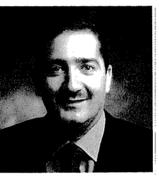
وستكون الشركة الجديدة الثانية من نوعها في المملكة، بعد إعلان الشركة الوطنية للخدمات الجوية السعودية (ناس) عن خططها لإطلاق أول ناقلة منخفضة التكلفة في المملكة في صيف العام الحالي، حيث ستبدأ رحلاتها بـ4 طائرات من طراز إيرباص 320. وتعتبر السوق السعودية أضخم سوق للسفر الجوي في المنطقة حيث يبلغ عدد المسافرين فيها 15 مليون مسافر سنوياً.

الرفاعي رئيساً تنفيذياً لـ "الأردن-دبي كابيتال"

عيّنت "دبي كابيتال" **سمير الرفاعي** رئيساً تنفيذياً لـ "الأردن-دبي كابيتال" التي يبلغ رأس مالها 200 مليون دينار أردني وتتولى إدارة وتشغيل استثمارات متنوعة في السوق الأردنية.

وأعرب الرئيس التنفيذي لـ "دبي إنترناشيونال كابيتال" **سمير الأنصاري** عن سروره لتولي **الرفاعي** هذا المنصب، لما يتمتع به من خبرات كبيرة سيكون لها أثر كبير على نجاح "الأردن-دبي كابيتال" في تحقيق أهدافها، مشيراً إلى أن قرار تعيينه أتى بعد بحث طويل وبمباركة العاهل الأردني **الملك عبدالله الثاني**.

ويحمل **الرفاعي** شهادة ماجستير في العلاقات الدولية من جامعة كامبردج في بريطانيا. وكان قد شغل منصب أمين عام الديوان الملكي الأردني، حيث أشرف على تنفيذ برنامج إعادة الهيكلة الإدارية والمالية في الديوان الهاشمي، ويأتي تعيينه في أعقاب الإعلان عن بدء العمليات في السوق الأردنية.



سمير الرفاعي



لقاء 4,5 مليارات دولار
"فودافون" تفوز بصفقة "تلسيم" التركية


د. سعد البراك

فازت "فودافون" بشراء "تلسيم" المشغلة للهاتف النقال في تركيا مقابل 4,55 مليارات دولار، أي ما يعادل نحو 3,81 مليارات يورو. وقد فازت "فودافون" بعد منافسة جادة مع شركة "ام تي سي" الكويتية للاتصالات التي قدمت عرضاً بقيمة 4,53 مليارات دولار. وكان "صندوق تأمين إيداعات الادخار التركي" قد حدد سعراً مبدئياً أدنى لبيع "تلسيم" يناهز 2,8 مليار دولار.

وكانت "تلسيم" انتقلت الى عهدة الحكومة التركية بعد أن صادرتها الحكومة التركية في شباط / فبراير 2004 مع 219 شركة تملكها عائلة اوزان. وستحوّل عائدات بيع ممتلكات عائلة **اوزان** لتغطية الديون المتراكمة على "ايمار بنك" الذي تملكه العائلة والذي أشهر افلاسه العام 2003 إثر فضيحة تزوير واسعة النطاق. يُذكر أن من بين المشاركين في المزاد: "اوراسكوم" المصرية و"اعمار بروبرتيز" الإماراتية اللتان انسحبتا أثناء المزاد الشفهي من دون تقديم العرض. أما شركتا "سيستيما" الروسية و"اتصالات" الاماراتية فتم إلغاء مشاركتهما اعتباراً من مرحلة العروض الخطية التي تسبق المزاد الشفهي.

وكان رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب في "ام تي سي" الكويتية **د. سعد البراك** قال قبل إصدار النتائج: "لسنا بذاك الحرص على ربح الصفقة لأسباب كثيرة. السبب الأول أن تركيبة المزايدة والأطراف الداخلة فيها ستجر السعر إلى اللامعقول. والسبب الثاني، هو أن تطوير "تلسيم" التركية يحتاج إلى استثمار ضخم لمقاومة المنافسة، فالسوق التركية صعبة لأنها كبيرة والمنافسة فيها شرسة".

"الكويتية للاستثمار" تتوسع في قطر والبحرين وإيران

تنفذ الشركة الكويتية للاستثمار خطة توسع طموحة قطاعية وجغرافية شملت كلاً من إيران، قطر والبحرين وفي قطاعات جديدة مثل الطاقة والصناعة والسياحة.

فقد أطلقت الشركة، وهي الأكبر في مجالها في الكويت وتدير أصولاً تقدر بنحو 7 مليارات دولار، الاكتتاب في الشركة الكويتية الإيرانية القابضة والمستمر حتى الثاني من شباط / فبراير المقبل، برأس مال يبلغ نحو 100 مليون دولار.

واستندت الشركة في توسعها باتجاه ايران الى دراسات شاملة لجدوى الاستثمار في قطاعات رئيسية أبرزها الصناعة والسياحة والاتصالات والمال، إضافة إلى مشاريع البنية التحتية بنظام الـ B.O.T وبمشاركة مستثمرين محليين وخليجيين وأجانب.

أما في قطر، فقد تولت الكويتية للاستثمار تسويق الاكتتاب في رأس مال شركة الخليج للطاقة القابضة وبواقع 100 مليون دولار من أصل 276 مليوناً هو رأس المال الإجمالي للشركة، التي ستتولى عمليات تطوير مشروع مدينة الطاقة – قطر. وتتولى شركة بيت التمويل الخليجي دور المستشار المالي الرئيسي للمشروع. وتلعب "الكويتية للاستثمار"، إلى جانب بيت أبو ظبي للاستثمار، دور الشريك الستراتيجي.

ويقوم بمهام تسويق مشروع مدينة الطاقة اتحاد الخليج للطاقة، وهو اتحاد عالمي يضم نخبة من الاستشاريين في هذا القطاع، إلى جانب مستثمرين خليجيين وأميركيين وأوروبيين وآسيويين. وقام الاتحاد بالكشف عن المخطط الرئيسي للمرحلة الأولى التي تبلغ كلفتها 1,6 مليار دولار. وستكون مدينة الطاقة – قطر أول مركز متكامل للأعمال والأنشطة المتعلقة بالطاقة في منطقة الخليج والشرق الأوسط. وستضم المناطق المقترحة ضمن المرحلة الأولى من المشروع مركزاً خاصاً بالشركات المنتجة للنفط والغاز، بالإضافة إلى مركز متخصص بالخبرات الفنية ومركز شحن وتجارة.

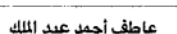

بدر ناصر السبيعي

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة الكويتية للاستثمار **بدر ناصر السبيعي**: "أن نكون شركاء في عملية توظيف الاستثمار في هذا المشروع يتوافق مع رؤيتنا وتوجهنا نحو ضمان أفضل العوائد للمستثمرين والعملاء التي قد تصل إلى 20 في المئة سنوياً بحسب الدراسات والعمليات الحسابية الخاصة بهذا الاستثمار".

أما في البحرين، فقد نجحت "الكويتية للاستثمار" في تغطية الاكتتاب في شركة "بي سي سي إنفست" خلال يومين فقط وبرأس مال يزيد على 30 مليون دولار بغرض تملك 75 في المئة من شركة البحرين للأسمنت التي تقوم بتشغيل مصنع أسمنت يعمل بواسطة الفرن الدوار. ويتمتع المصنع بتقنية حديثة في أسلوب التجفيف ونظام التسخين والصهر المقدم. ويتوقع إنتاج نحو 600 طن يومياً على أن يتم بيع 40 في المئة لشركة البحرين لتقنية الخرسانة الجاهزة.

بنك آركابيتا يعلن تأسيس شركة "بحرين باي ديفلوبمنت"





عاطف أحمد عبد الملك

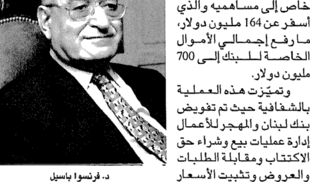
أعلن بنك آركابيتا ومجموعة استثمارية مقرها البحرين، عن تأسيس شركة "بحرين باي ديفلوبمنت"، غرضها الإشراف على تنفيذ مشروع تنمية عمرانية على الساحل الشمالي الشرقي لمدينة المنامة. وسيضم المشروع مزيجاً من المباني التجارية والسكنية ومتاجر التجزئة، تقام جميعها حول الواجهة البحرية لمدينة المنامة، يتوسطها فندق فورسيزنز الأول في المملكة.

سيتم تنفيذ المشروع في ثلاث مراحل مستقلة، تشمل الأولى، التي يبدأ تنفيذها في كانون الثاني / يناير الجاري، أعمال ردم أراض وإنشاء البنية التحتية. وتشمل المرحلة الثانية، التي يتوقع إنجازها في أوائل العام 2008، إنشاء مبنيين رئيسيين هما مبنى فندق فور سيزنز، ومبنى المقر الرئيسي العالمي الجديد لبنك آركابيتا. وتشمل المرحلة الثالثة تنفيذ مشاريع فرعية لإقامة مبان سكنية وتجارية ومعارض ومتاجر تجزئة تحيط بالمبنيين الرئيسيين، ويتوقع أن يتم الإنجاز النهائي للمشروع في كانون الأول / ديسمبر 2010 بمساحة بناء إجمالية تزيد على 1,1 مليون متر مربع. وقد انتهت شركة "سكيدمور، أوينغز آند ميريل"، من إعداد المخططات العامة للمشروع ووضع المقاييس المعمارية ومعايير التصميم. وستقدم شركة "تيرنر كونستركشن إنترناشونال، و"شركة أتكنز إنترناشونال"، مساندة إضافية في مرحلة تنفيذ المشروع.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك آركابيتا **عاطف أحمد عبدالملك** "إن شركة "بحرين باي"، وخلال خمسة أشهر فقط من الإعلان الأولي عن المشروع، حققت تقدماً نحو إنهاء المراحل التحضيرية للتصميم والتخطيط، وأصبحت قادرة على بدء التنفيذ قبل الموعد المقرر وفقاً للجدول الزمني للمشروع".



بنك بيبلوس: زيادة الأموال الخاصة إلى 700 مليون دولار



د. فرنسوا باسيل

أعلن بنك بيبلوس عن نجاح الاكتتاب بالأسهم الأولوية الموجهة بوجه خاص إلى مساهميه والذي أسفر عن 164 مليون دولار، ما رفع إجمالي الأموال الخاصة للبنك إلى 700 مليون دولار.

وتميّزت هذه العملية بالشفافية حيث تم تفويض بنك لبنان والمهجر للأعمال إدارة عمليات بيع وشراء حق الاكتتاب ومقابلة الطلبات والعروض وتثبيت الأسعار اليومية.

وتعكس خطوة بنك بيبلوس في زيادة وتعزيز قاعدته الترسملية سعيه إلى التوسع في المنطقة وشمال أفريقيا وتعزيز وجوده في أوروبا. فالبنك يتواجد في بروكسل وباريس ولندن تحت اسم بنك بيبلوس أوروبا، وفي قبرص عبر وحدة مصرفية عالمية.

أما على صعيد المنطقة العربية، فللبنك تواجد في السودان وسورية، إضافة إلى مكتب تمثيل في أبو ظبي وإلى شراء 51 في المئة من مصرف جزائري.

يُشار إلى أن البنك قرر إدراج جميع الأسهم العادية والتفضيلية والأولوية في بورصة بيروت اعتباراً من الفصل الأول من العام 2006.

مصرف SEB السويدي مهتم بالسوق السعودية

انضم بنك SEB السويدي إلى لائحة المصارف المهتمة بدخول السوق السعودية؛ "التي تشهد فورةً في الفرص الواعدة للمصارف الأجنبية، ليس فقط في مجال تمويل مشاريع النفط بل أيضاً في قطاعات النقل والزراعة وتقنية المعلومات وغيرها" بحسب **جمس مامسوم**، رئيس قسم خدمات الشركات الخاصة غير المقيمة في مصرف SEB السويدي.

وتكمن الميزة التنافسية للمصرف السويدي في "خدماته البنكية الإلكترونية التي نوفرها لعملائنا من الشركات حول العالم؛ ونسعى لتزويد الشركات السعودية بها" كما يصرح مامسوم. لافتاً أن مصرفه "لا يهدف بالضرورة إلى منافسة المصارف المحلية أو أخذ دورها، بل إن خدماتنا مكملة لدور هذه المصارف".

ورداً على سؤال؛ يجيب **مامسوم**: "لم نتقدم حتى الآن إلى مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) للحصول على رخصة لممارسة نشاطنا في السوق السعودية؛ ولكن لا أحد يعلم ما يحمله المستقبل المنظور على هذا الصعيد".

جلوبال الكويتية للاستثمار تتملك 49 في المئة من فيناكورب التونسية



خالد آية خليفة أحد مهندسي العملية

أعلن في تونس أواخر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي أن شركة بيت الاستثمار العالمي (GLOBAL) الكويتية اشترت 49 في المئة من رأس مال شركة فيناكورب (Finacorp) العاملة في بورصة تونس. ومن خلال هذه الصفقة تؤكد "جلوبال" متابعة سياستها التوسعية باتجاه منطقة شمال أفريقيا، انطلاقاً من تونس.

وصرح المدير العام لشركة "فينا كورب" **نورالدين جبنياني** أن "أهداف الشركتين التقت لتعزز عملية دخول "جلوبال" في رأس مال "فيناكورب". فالشركة الكويتية ترغب في الاستثمار في منطقة شمال أفريقيا، سواء عبر السوق المالية أو في استثمارات مباشرة. وفي المقابل لدينا الكثير من الأفكار والمشاريع الجاهزة التي درسناها وسننطلق في انجازها في ظل الشراكة مع جلوبال. كما نحن في صدد دراسة مشاريع جديدة في مختلف المجالات وفي أنحاء منطقة شمال أفريقيا".

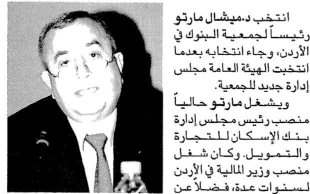
وأضاف **جبنياني**: "نتوقع أن يتطور نشاطنا بسرعة في المرحلة المقبلة لاسيما ان "غلوبال" هي عملاق استثماري ناشط عربياً ودولياً، وتبلغ الرسملة السوقية لـ"جلوبال" نحو 3,5 مليارات دولار، فيما ارتفع صافي الأرباح لديها إلى 143 مليون دولار في نهاية أيلول/سبتمبر الماضي.

والمعروف أن "جلوبال" تحتل مركزاً ريادياً من حيث الأرباح بين الشركات الاستثمارية العربية والكويتية بشكل خاص. وشهدت الشركة توسعاً كبيراً العام الماضي باتجاه قطاعات استثمارية متنوعة فطرحت العديد من الصناديق الاستثمارية في الأسواق العالمية والخليجية، كما نشطت في تقديم خدمات الاستشارة والهندسة المالية وإدراج الشركات في الأسواق المالية. كما توسعت جغرافياً ففتحت مكتباً في البحرين وتملكت حصصاً في شركات مالية ومصرفية في عمان والأردن والسودان وفلسطين وماليزيا ودبي وغيرها.

أما "فيناكورب" فهي أحدث شركات الوساطة والهندسة المالية التي نشأت في تونس بمبادرة من **خالد آية خليفة** الذي دخل إلى تونس بعد سنوات عمل خلالها في الكويت وسويسرا، وتمكن في فترة وجيزة من تطوير نشاط "فيناكورب" لتصبح منافساً حقيقياً لكبريات شركات الوساطة في تونس، مع العلم أن **خليفة** يؤكد باستمرار أن "فيناكورب" لا تسعى إلى منافسة أي شركة أخرى وإنما إلى إدخال خدمات جديدة وإضفاء حركية على السوق المالية التونسية.

وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن صفقة شراء "جلوبال" لحصة من "فيناكورب" تمت بعد مفاوضات قادها كل من السيدة **مها الغنيم وعمر قوقا** من "جلوبال" و**عبد المحسن حياة وخالد آية خليفة** من "فيناكورب".

مارتو رئيساً لجمعية البنوك في الأردن



د. ميشال مارتو

انتخب **د.ميشال مارتو** رئيساً لجمعية البنوك في الأردن، وجاء انتخابه بعدما انتخبت الهيئة العامة مجلس إدارة جديد للجمعية.

ويشغل **مارتو** حالياً منصب رئيس مجلس إدارة بنك الإسكان للتجارة والتمويل. وكان شغل منصب وزير المالية في الأردن لسنوات عدة، فضلاً عن منصب رئيس هيئة الأوراق المالية ونائب محافظ البنك المركزي الأردني.

كما انتخب مدير عام البنك الأردني الكويتي **محمد ياسر الأسمر** نائباً للرئيس. ويضم مجلس الإدارة الجديد ممثلين عن بنك الإسكان، البنك الأردني للاستثمار والتمويل، بنك الأردن، البنك العقاري المصري العربي، البنك الأردني الكويتي، بنك الاتحاد، البنك الأهلي، سيتي بنك وبنك الصادرات.

ناهد طاهر أول سعودية مديرة عامة لبنك



د. ناهد طاهر

تم تعيين **د. ناهد محمد طاهر** مديرة عامة لبنك غلف وان للاستثمار GulfOne المؤسس حديثاً؛ لتصبح بذلك أول سعودية تتبوأ مثل هذا المنصب.

وسيبدأ "غلف وان" (مقره البحرين ورأس ماله 100 مليون دولار) أعماله في الربع الثاني من العام الحالي، حيث يحظى البنك بقيادة **د. طاهر** والمصرفي السعودي **زياد عمر** بدعم من كبار المستثمرين السعوديين والخليجيين؛ "بفعل تركيز خدماته ومنتجاته المصرفية على تمويل وهيكلة مشاريع الطاقة الضخمة والاستثمارات في البنية التحتية، إضافةً إلى تقديم خدمات إعادة الهيكلة والدمج والحيازة؛ غير المتوفرة بالشكل الكافي كمّاً ونوعاً في المنطقة"، كما تقول **د. طاهر**. مشيرةً إلى أن "غلف وان" سيعمل وفق الأسس الإسلامية، مركزاً على تنمية الأموال بهدف تحقيق الازدهار الاقتصادي والاجتماعي في المنطقة.

السودان: زيادة انتاج النفط إلى 500 ألف برميل

أعلن وزير الطاقة والتعدين د. **عوض الجاز**، أن انتاج السودان من البترول سيرتفع من 300 ألف برميل يومياً إلى 500 ألف برميل، وذلك بعد مباشرة ضخ نحو 180 ألف برميل من 100 بئر في مربعي 3–7.

أما **سان كزيانشينغ** رئيس شركة بترودار السودانية صاحبة الامتياز لمربعي 3–7 فقد أكد على الالتزام بالمواعيد المحددة لبدء ضخ خام البترول، مشيراً إلى أن مشروع تطوير المربعين في ولايتي أعالي النيل والنيل الأبيض يُعد من أضخم المشاريع الاستثمارية، اذ تقدر تكلفته بنحو 1,7 مليار دولار.

ويساهم في المشروع شركات عالمية عدة، من أهمها شركة "سولزر" البريطانية و"الكاتل" الفرنسية و"استروترانس غاز" الروسية و"بنتيني" الإيطالية و"ارتسلا" وشركات أخرى من هولندا والدانمارك والصين وماليزيا والهند واليابان وألمانيا وسلطنة عمان والسودان. ويتضمن المشروع إنشاء خط لأنابيب النفط بطول 500 كلم وتبلغ طاقته نحو 500 ألف برميل في اليوم.

ويتميز المشروع ببعده التنموي حيث تقوم شركة بترودار بالتعاون مع الحكومة السودانية، بتنفيذ خطة متكاملة لتطوير منطقة المشروع. تتضمن الخطة توسعة شبكة الكهرباء وتنفيذ مشروع طموح لزراعة الذرة وبناء مدرسة، كما ستقوم الحكومة السودانية ببناء مطار دولي في ولاية أعالي النيل.


د. عوض الجاز

يذكر أن السودان بدأ تصدير النفط أواخر العام 1999، حيث ارتفعت صادراته الى نحو 51,37 مليون برميل في العام 2004. ويتوقع أن تصل العائدات المالية النفطية إلى نحو 706 مليارات دينار في نهاية العام 2005 مقارنة بنحو 446,9 ملياراً العام 2004. وشكلت الإيرادات النفطية نحو 8,6 في المئة من إجمالي الإيرادات في ميزانية 2004، كما شكّلت الصادرات النفطية نحو 3,78 في المئة من إجمالي الصادرات. وساهم قطاع النفط في جذب الاستثمارات الأجنبية الى السودان.

عقد بين "دلتا القطرية" و"نفط الكويت" لتصميم وصيانة الآبار

وقّعت الشركة القطرية "دلتا كوربوريشن" وشركة نفط الكويت عقداً بقيمة 100 مليون ريال، تقوم بموجبه شركة "دلتادوحة" بتصميم وتصنيع وتوريد وصيانة لرؤوس آبار النفط الخاصة في شركة نفط الكويت خلال أربع سنوات.

وقّع العقد الشيخ **سلطان بن جاسم آل ثاني** رئيس مجلس إدارة مجموعة قطر للخدمات الصناعية، التي تعتبر شركة دلتا الدوحة إحدى شركاتها، والمساعد التنفيذي للعضو المنتدب في شركة نفط الكويت **علي دغيم الشمري**.

ونوه الشيخ **سلطان بن جاسم آل ثاني** بأهمية العقد بالنسبة للشركة التي بدأت تنافس الشركات العالمية في مجال تصدير تكنولوجيا الحفر. وتعتبر "دلتا القطرية" التي تأسست العام 1995، الشركة الوحيدة في منطقة الشرق الأوسط الحائزة على اعتراف معهد البترول الأميركي ولها حق تصميم وتصنيع الصمامات ومعدات رؤوس الآبار.

وأضاف أن لشركة "دلتا دوحة" العديد من العملاء في المنطقة مثل شركة تنمية نفط عمان، والشركة الوطنية الإيرانية للبترول، وشركة بترول خليج السويس، والشركة السورية للنفط، وشركة دوف للطاقة المحدودة في اليمن، وشركة نفط الجنوب في العراق، بالإضافة إلى الشركات القطرية وعلى رأسها قطر للبترول ورأس غاز وقطر غاز. وتوقع أن تتمكن الشركة من تغطية نحو 30 في المئة من احتياجات الشركات في الشرق الاوسط خلال السنوات القليلة المقبلة، حيث ستقوم الشركة بإنشاء مكاتب في الدول التي تعمل فيها.

ومن جانبه، أثنى **علي دغيم الشمري** على التعاون مع "دلتا" معرباً عن حرص شركة نفط الكويت على دعم الشركات الخليجية.

"النفط العمانية": امتياز للتنقيب عن النفط والغاز في بحر قزوين

وقّعت شركة النفط العمانية اتفاقية مع حكومة كازاخستان، تعطيها حق الامتياز في التنقيب عن النفط والغاز في منطقة بحر قزوين في جمهورية كازاخستان.

وقّع الاتفاقية عن شركة النفط العمانية وزير النفط والغاز العُماني نائب رئيس مجلس إدارة الشركة د. **محمد بن حمد الرمحي**، وعن حكومة كازاخستان وزير الطاقة والمعادن **فلاديمير كولنك**. وتأتي هذه الاتفاقية في إطار مذكرة التفاهم الموقّعة بين البلدين العام 1992 والتي تقضي بتبادل الخبرات وتطوير مجالات التعاون في عمليات التنقيب عن النفط والغاز.

وأوضح د. **الرمحي** أن شركة النفط العمانية وشركة "كازموناي جاز" الكازاخستانية ستعملان، بمشاركة شركة "شل" العالمية، على تنفيذ عمليات التنقيب عن مكامن النفط والغاز في منطقة اللألي في بحر قزوين. وقال إن "شل" ستحصل على حصة 55 في المئة، مقابل 25 في المئة لشركة "كازموناي جاز" الكازاخستانية، و20 في المئة لشركة النفط العمانية.

يشار إلى أن منطقة الامتياز الممنوحة لشركة النفط العمانية، والتي تبلغ مساحتها نحو 900 كيلو متر مربع، تقع بالقرب من حقل كالمكاس النفطي، الذي تم اكتشافه حديثاً في كازاخستان، وستستغرق عمليات التنقيب والاستكشاف مدة عامين تبدأ من العام 2007 وتنتهي في نهاية العام 2008، وتقدّر التكلفة بنحو 33 مليون دولار.

"دبي القابضة" تؤسّس "تطوير" لإدارة شركاتها





محمد قرقاوي

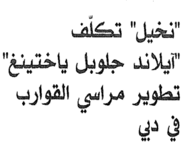
سعيد المنتقق

أطلق الرئيس التنفيذي لشركة دبي القابضة **محمد القرقاوي** شركة تطوير كشركة تابعة متخصصة في إدارة وتشغيل عدد من شركات "دبي القابضة". وعيّن **القرقاوي** مدير عام هيئة دبي للإستثمار والتطوير، و **سعيد المنتقق** رئيساً تنفيذياً لشركة تطوير.

وتضم المجموعة الأولى من الشركات التي ستتولى "تطوير" إدارتها وتشغيلها: "دبي لاند"، مدينة دبي الطبية، مدينة دبي الصناعية، "دبي للطاقة"، بورصة دبي للطاقة، القرية العالمية، ومؤتمرات التي تم إطلاقها في شهر حزيران/يونيو الماضي كمشروع مشترك بين "دبي القابضة" والشركة السعودية للأبحاث والنشر.

واعتبر **القرقاوي** أن "تطوير" ستساهم في إحداث نقلة نوعية في مستوى أداء الشركات التي تديرها، وتحقق أفضل المعايير العالمية في مجال الإدارة والتشغيل، الأمر الذي من شأنه أن ينعكس بشكل إيجابي على أداء كافة شركات "دبي القابضة".

"نخيل" تكلّف "آيلاند جلوبل ياختينغ" تطوير مراسي القوارب في دبي



وقّعت كل من شركة نخيل و"آيلاند جلوبل ياختينغ" إتفاقية، تقوم الأخيرة بموجبها بتطوير نحو 40 ألف وحدة رسو للقوارب في دبي، حيث توفر "آيلاند جلوبل ياختينغ" حصرياً خدمات التصميم والتطوير والإدارة لكافة مشاريع المراسي العقارية التابعة لـ"نخيل" بما فيها "جزر النخلة" و"جزر العالم" و"واجهة دبي البحرية".

وتم تأسيس شركة "آيلاند جلوبل ياختينغ" لتطوير وإدارة المشاريع البحرية، وتعد الشركة تابعة لمؤسسة "آيلاند كابيتال غروب"، المتخصصة في مجال التمويل الاستثماري العقاري، كما تعتبر شركة استثمار التابعة لـ"نخيل"، شريك مؤسس في شركة "آيلاند جلوبل ياختينغ" حيث تمتلك نحو 25 في المئة من أسهمها.

ومن المتوقع أن تتيح هذه الاتفاقية المجال أمام المصنّعين والمطوّرين المتخصصين بالصناعات البحرية والموردين على مستوى العالم، الافادة من الفرص الاستثمارية التي توفرها مشاريع الواجهات البحرية في دبي.

"العرين" تعيّن وليد صفي مديراً عاماً



وليد اسحق صفي

عيّنت شركة العرين القابضة، التي تتولى تنفيذ الأعمال التطويرية لمشروع العرين الصحراوي المتعدد الخدمات والمرافق في مملكة البحرين، **وليد إسحاق صفي** مديراً عاماً للمشروع.

ورحّب نائب رئيس مجلس إدارة شركة العرين القابضة **عصام الجناحي** بانضمام **صفي** إلى فريق العمل، معرباً عن ثقته بأن زخماً كبيراً من النشاط المتواصل لإنجاز مراحل المشروع سيحدث نتيجة هذا التعيين، ما سيجعل من مهمة **صفي** عملاً مليئاً بالتحدي والإثارة. ولفت **الجناحي** إلى أن "تعيين **صفي** يأتي في وقت يحقق فيه مشروع العرين قفزات كبيرة ويكتسب أهمية سياحية كبيرة على المستوى الإقليمي".

ويحمل **صفي** شهادة بكالوريوس في الهندسة المدنية من جامعة تكساس.

مؤتمر علمي قانوني حول "مسؤولية مفوّض المراقبة"



د. داوود صبح

نظّمت نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان، بالتعاون مع كلية الحقوق في جامعة القديس يوسف ومركز الدراسات الحقوقية للعالم العربي CEDROMA مؤتمراً علمياً قانونياً بعنوان "مسؤولية مفوّض المراقبة"، وذلك في جامعة القديس يوسف – بيروت.

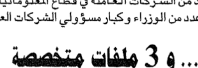
افتتح المؤتمر نقيب خبراء المحاسبة المجازين في لبنان **فريد جبران** وعميد كلية الحقوق والعلوم السياسية في جامعة القديس يوسف البروفسور **فايز الحاج شاهين**، وشارك فيه أكاديميون ومحامون وقضاة ومفوّضو مراقبة من لبنان وفرنسا والسنغال وتونس ومصر والأردن والإمارات العربية المتحدة. وتناول المحاضرون مسؤولية مفوّضي المراقبة المدنية والجزائية والمسلكية وتركزت المحاضرات والمناقشات على الدراسات المقارنة بين مختلف قوانين البلدان المشاركة.

وكان لخبير المحاسبة **د. داوود يوسف صبح** محاضرة حول المسؤولية المدنية لمفوّض المراقبة تناول فيها، إضافة إلى مفهوم مهنة التدقيق، مسؤولية مفوّض المراقبة وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق والقوانين المعمول بها في لبنان، وتطرق بالتفصيل إلى المواد القانونية ذات العلاقة مثيراً تساؤلات حول مسؤولية المحامي من النواحي القانونية وكذلك حول التناقضات بين المواد القانونية نفسها وبينها وبين المعايير الدولية، واعتبر أن الوقت قد حان لتعديل جوهري في هذه القوانين التي تعود في غالبيتها إلى العام 1942، لتواكب التطورات والمفاهيم المهنية التي تعدلت بصورة جذرية عما كانت عليه في ذلك التاريخ، وقال أن الحاجة ملحة لوضع تفسيرات للمواد القانونية وفقاً لمفاهيم المهنة وتطورها عالمياً وتأثيرها على الاقتصاد الوطني، ودعا للعمل بجدية لتفعيل التكامل في الرقابات بمسؤولية.

أصدرت "الاقتصاد والأعمال"، في كانون الأول / ديسمبر الماضي، عدداً خاصاً عن "المعلوماتية والاتصالات في العالم العربي". كما ضمنت هذا العدد 3 ملفات متخصصة: الأول عن قطاع التأمين العربي، الثاني عن سوق السيارات في السعودية، والثالث عن الخدمات المصرفية الاستثمارية في المصارف السعودية.

عدد خاص عن الاتصالات

تضمّن العدد الخاص عن الاتصالات ترتيباً، يُنشر للمرة الأولى، عن شركات الاتصالات العربية المدرجة في أسواق المال، بهدف المقارنة في ما بينها من حيث عدد المشتركين والأداء المالي حتى نهاية العام 2004. وركّز العدد على أسواق الاتصالات في كل من السعودية ولبنان ومصر والجزائر والإمارات، إلى جانب استعراض فرص وتحديات قطاع النقال في البلدان العربية. كذلك ألقى العدد الضوء على عدد من الشركات العاملة في قطاع المعلوماتية والاتصالات في المنطقة. وتضمن أيضاً مقابلات مع عدد من الوزراء وكبار مسؤولي الشركات العاملة في المنطقة العربية.



... و 3 ملفات متخصصة

الخدمات الاستثمارية في المصارف السعودية

يحتوي الملف الخاص بالخدمات المصرفية الاستثمارية لدى المصارف السعودية استعراضاً للخدمات والمنتجات الاستثمارية التقليدية والاسلامية التي يقدمها كل مصرف. كما يتناول عرضاً للصناديق الاستثمارية، والخدمات الاستشارية للشركات، وإدارة ثروات الأفراد.

واحتوى الملف مقابلات مع كبار المسؤولين المعنيين في المصارف السعودية، وتحليلاً للخدمات التي تقدمها هذه المصارف، وقد تم عرضها وفقاً لترتيب مبني على أرباحها المحققة حتى نهاية الربع الثالث من العام 2005 وهي:

- البنك الأهلي التجاري
- شركة الراجحي المصرفية للاستثمار
- مجموعة سامبا المالية
- بنك الرياض
- البنك السعودي البريطاني
- البنك السعودي الفرنسي
- البنك العربي الوطني
- البنك السعودي للاستثمار
- البنك السعودي الهولندي
- بنك الجزيرة

قطاع التأمين في الدول العربية

تضمن الملف ترتيباً لـ 63 شركة تأمين عربية مدرجة في أسواق المال العربية. كما تضمن أيضاً عرضاً لعدد من أسواق التأمين العربية وآخر التطورات التي شهدتها على مستوى التنظيم والخدمات وأداء الشركات.

وقد أظهر الترتيب تمركزاً شديداً للأقساط في منطقة الخليج على الرغم من غياب الشركات السعودية عن الترتيب لعدم إدراج أي منها حتى نهاية العام 2004 في السوق المالية. كما عكس كذلك تشرذماً في أسواق التأمين العربية حيث يوجد أكثر من 376 شركة، معظمها صغيرة وعائلية.

وتضمن الملف عرضاً لنشاط شركتي الإعادة المدرجتين في أسواق الأسهم العربية، وهما: "المجموعة العربية للتأمين" و"شركة إعادة التأمين الكويتية"، مع العلم أن عدد شركات إعادة التأمين في العالم العربي يبلغ 15 شركة.

وتوزعت المراتب العشر الأولى بحسب الأقساط المصدرة في العام 2004 على الشركات التالية:

1– شركة قطر للتأمين
2– شركة عُمان للتأمين
3– شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين
4– شركة الخليج للتأمين
5 – شركة العين الأهلية للتأمين
6 – شركة ظفار للتأمين
7– شركة الكويت للتأمين
8–الشركة الأهلية للتأمين
9 – القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين
10 – شركة الإمارات للتأمين.

سوق السيارات في السعودية

احتوى الملف على تحليل شامل للسوق السعودية، التي تعتبر الأكبر والأهم بين أسواق المنطقة. كما يتضمن عرضاً شاملاً لوضع الشركات وجديدها للعام 2006، إضافة إلى تغطية لمعرض الشرق الاوسط الدولي للسيارات، وما احتواه من ابتكارات وطرازات جديدة.

واحتوى الملف مقابلات مع المدراء والمسؤولين الإقليميين في شركات السيارات في منطقة الشرق الأوسط ومع مسؤولي الشركات السعودية وهم:

* **تيري جونسون**، المدير العام الإقليمي لشركة "جنرال موتورز"
* **تاكيشي ناكاجيما**، المدير الإقليمي لشركة "نيسان" الشرق الأوسط
* **غونتر زيمن** المدير العام الإقليمي لمجموعة "بي إم دبليو"،
* **مروان الحلبي**، مدير عام التسويق الإقليمي لسيارات "جاغوار" و"لاند روفر".
* **علي رضا**، مدير عام شركة "الحاج حسين علي رضا وشركاه" (وكيل ميركوري، مازدا وكيا)
* **موسى العاروري**، مدير عام "شركة محمد يوسف ناغي" (وكيل "بي أم دبليو"، "رولس رويس" و"ميني")
* **هشام خرطبيل**، الرئيس التنفيذي لشركة "عبد اللطيف العيسى للسيارات" (وكيل "شفروليه"، و"جي إم سي" و"إيسوزو")
* **صلاح يموت**، مدير "أودي" في شركة "ساماكو" (وكلاء "أودي"، "فولكسفاغن" و"بورشه").

توسّع مصرفي قطري عربي ودولي قاعدته لبنان

كتب بهيج أبو غانم


رياض سلامة

في 14 كانون الأول/ديسمبر 2005، وفي الوقت الذي كان يتم تشييع النائب اللبناني الشهيد جبران تويني، رئيس مجلس إدارة ومدير عام جريدة "النهار"، وفي ظل احتقان سياسي شديد، كان الطابق السادس في مبنى مصرف لبنان يشهد إتمام صفقة شراء مصرفية، هي الأكبر في تاريخ القطاع المصرفي اللبناني.

وفي ذلك اليوم، الذي كان الوضع السياسي في لبنان ملبداً بغيوم التوتر والغموض ومنذراً بأزمة سياسية، كان الاقتصاد اللبناني، ومن مصرف لبنان بالذات، يعكس مؤشراً إيجابياً ينطوي على دلالات ومعان عدة من خلال حدث مصرفي مميز ستكون له انعكاسات ليس على القطاع المصرفي اللبناني وحسب، بل على القطاع المصرفي العربي بصورة عامة والخليجي بصورة خاصة.

فما الذي حصل في ذلك اليوم؟ وما هي طبيعة الصفقة المصرفية التي اكتمل آخر فصولها؟ وما هي أهمية هذه الصفقة بالنسبة إلى الاقتصاد اللبناني والقطاع المصرفي؟ وما هي أهميتها عربياً؟

بنك BLC للقطريين

مساء يوم 14 كانون الأول/ديسمبر 2005 صدر عن مصرف لبنان بيان أشار إلى أن المجلس المركزي انعقد برئاسة حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** "للبت في بيع 96,22 في المئة من أسهم البنك اللبناني للتجارة BLC المملوكة من المصرف المركزي". وأورد البيان أن العملية تمت بنجاح "من خلال استدراج العروض بالظرف المختوم"، مشيراً إلى أن الفائز كان "المجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار" في قطر الذي دفع ثمن هذه الحصة مبلغاً قدره 236 مليوناً و377 ألفاً و777 دولاراً أميركياً".

وشملت عملية البيع الشركات الثلاث التابعة للمصرف هي: BLC France، وهو مصرف فرنسي خاص برخصة مستقلة ويتعاطى كل أنواع العمليات المصرفية ويملك فروعاً في الإمارات (دبي، أبو ظبي، الشارقة ورأس الخيمة)، وشركة BLC Finance وهي مؤسسة مالية برخصة مستقلة تملك كرسياً في بورصة بيروت وتعد من لاعبي السوق الأساسيين. كما تشمل عملية البيع شركة BLC Services، وهي مؤسسة وساطة تأمين برخصة مستقلة.

وإثر انتهاء عملية البيع، تمت في اليوم نفسه عملية نقل الأسهم إلى ملكية المجموعة القطرية، التي تنافست مع ثلاث مجموعات مالية أخرى، علماً أن العملية، وبحسب بيان مصرف لبنان، تمت مباشرة من دون أي تكلفة أو عمولة، كما تم وضع دفتر الشروط داخلياً من دون اللجوء إلى خبرات خارجية، وتالياً من دون أي تكلفة على مصرف لبنان.

برافو ... رياض سلامة

وقبل التطرق إلى أهمية الصفقة لبنانياً وقطرياً وعلى أكثر من صعيد، فإن إتمام هذه العملية يشكل إنجازاً مميزاً لمصرف لبنان بقيادة حاكمه **رياض سلامة** الذي كان المهندس الأساسي لهذه العملية النوعية والمدروسة بدقة، سواء من قبل الجهة البائعة أو الجهة المشترية.

وهذا الإنجاز الجديد في بيع بنك BLC يضيف نجاحاً جديداً إلى نجاحات **رياض سلامة** منذ العام 1993، وهو يذكر بالنجاح الذي حققه في العام 1997 في العملية المماثلة، المتمثلة ببيع بنك الاعتماد اللبناني إلى مجموعة سعودية بقيادة الشيخ **خالد بن محفوظ**، فكما تولى مصرف لبنان رعاية وتأهيل "الاعتماد اللبناني" بقيادة **د. جوزيف طربيه**، وباعه إلى المجموعة السعودية ليصبح البنك بين المصارف العشرة الأولى في لبنان، وليغدو قادراً على النمو والتوسع، تولى مصرف لبنان رعاية البنك اللبناني للتجارة وتأهيله بقيادة **د. شادي كرم**، ليبيعه إلى مجموعة قطرية، التي ستجعل من البنك وخلال العام 2006 مرشحاً قوياً لدخول نادي المصارف



د. شادي كرم

العشرة الأولى.

وكان حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بدأ التخطيط لعملية بيع بنك BLC منذ منتصف الربيع الماضي، وعندما تمّ تكليف مؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي إعداد دراسة تقييمية للبنك من خلال موجوداته وما تم تحقيقه خلال السنوات الثلاث الماضية، وقد جاء تقرير الـ IFC متضمناً سعراً للبنك (من دون بنك BLC فرنسا) راوح بين 150 و155 مليون دولار، مع استعداد المؤسسة للدخول مساهماً عند البيع بحصة تراوح بين 15 و20 في المئة كدليل على قناعتها بالجدوى الاقتصادية لهذا الاستثمار وكخطوة محفزة للمستثمرين الآخرين. وقد شكلت هذه الدراسة قاعدة انطلاق لحاكم مصرف لبنان لهندسة عملية البيع، وهو الذي كان يردد باستمرار أن البيع سيتم من خلال استدراج عروض حيث سيتم الاختيار وفقاً لمعياري السعر الأفضل والكفاءة الإدارية للجهة المشترية.

سيناريوهات ورغبات

ومنذ أن انتهت مهلة الثلاث سنوات في 2005/7/31 التي أعطت المساهمين القدامى الأولوية في إمكانية إعادة شراء البنك بعدما آلت ملكيته إلى مصرف لبنان، بدأت عملية البيع تشغل الوسط المصرفي اللبناني، حيث برزت رغبات عدة في الشراء لاسيما من المصارف الأعضاء في نادي العشرة الكبار، وبعض هذه المصارف كانت راغبة استناداً إلى قدراتها الذاتية. والبعض الآخر، كما ظهر لاحقاً، استناداً إلى تحالفات وشراكات مع مجموعات مالية ومصرفية خارجية. وإذا كان مصرفا "عوده سرادار" و"لبنان والمهجر" كمصرفين أكثر حظاً في الشراء، فإن هناك مصارف أخرى كانت راغبة، بدليل أن 22 جهة تقدمت بطلب شراء دفتر الشروط في مقابل مبلغ 10 آلاف دولار لكل دفتر.

وفي موازاة الرغبات المحلية لشراء البنك، جرى تداول في سيناريوهات مختلفة تتعلق بعملية البيع، أي بين بيعه كوحدة متكاملة (لبنان وفرنسا) وبين تجزئته إلى قسمين. كانت فكرة التجزئة مناسبة لبعض الجهات التي كانت راغبة في شراء موجودات البنك في لبنان أو في شراء موجوداته في فرنسا وامتداداتها إلى دولة الإمارات من خلال وجود أربعة فروع.

ووسط هذا التنافس وتعدد السيناريوهات أخذت

لماذا بنك BLC؟

ثمة جملة من العوامل التي دفعت المستثمرين القطريين لدخول القطاع المصرفي اللبناني عبر بوابة البنك اللبناني للتجارة BLC، ولا شك أن معظم هذه العوامل مرتبط بالأداء الجيد للبنك خلال السنوات الثلاث الماضية بقيادة رئيس مجلس الإدارة المدير العام د. شادي كرم الذي حقق خلال هذه الفترة إنجازات لافتة، ويمكن إيجاز هذه العوامل في الآتي:

1 – الأداء الجيد الذي حققه البنك خلال السنوات الثلاث وتمكنه من تحقيق الربحية في السنة الأولى، ثم تحقيق نحو 14 مليون دولار ربحاً صافياً في العام 2004، ثم 14,8 مليون دولار حتى نهاية تشرين الثاني/ نوفمبر (11 شهراً) في العام 2005.

2 – خضوع البنك لعملية تدقيق محلي وخارجي واسع لاسيما تقرير مؤسسة التمويل الدولية IFC، الأمر الذي وفر شفافية كافية وهي ميزة أساسية بالنسبة إلى أي مستثمر.

3 – امتلاك البنك، كما هو معروف، لنوافذ لها خصوصية من حيث تواجده في أوروبا، حيث الحصول على ترخيص مصرفي ليس بالأمر السهل في هذه المرحلة، ومن حيث التواجد التاريخي للبنك في دولة الإمارات.

4 – لم يفقد البنك على الرغم من تعرضه لهزات عنيفة مكونات أساسية من ودائعه نظراً إلى عراقته كأول بنك لبناني تم تأسيسه أوائل خمسينات القرن الماضي.

5 – إقدام إدارة البنك وبقيادة د. شادي كرم على إجراء عملية إعادة هيكلة شاملة شملت تجديد البنك الذي بات مرتكزاً على كوادر شابة منتقاة.

6 – في موازاة تحقيق النمو، قدم البنك سلسلة من الخدمات والمنتجات بعضها مبتكر مثل: بطاقة الحج، الفرع المتنقل، خدمات القروض الصغيرة Micro Lending بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي ومع مجموعة إسبانية.

7 – إنشاء المنصة الإلكترونية التي وفرت للبنك برامج معلوماتية لكافة الدوائر والأقسام.

إلى ذلك كله، شكّل البنك ميزة من حيث إمكانية تملّكه بالكامل من دون وجود شركاء، الأمر الذي يوفر للجهة المشترية الحرية الكاملة في الرسملة إما مباشرة من خلالها أو عبر شركاء معينين يمكنها اختيارهم.

تتبلور توجهات مصرف لبنان التي بدت أنها تؤثر إدخال مستثمرين خارجيين لاسيما في هذه المرحلة، نظراً إلى الإيجابيات الكثيرة التي يعكسها هذا التوجه. ولقد تكثفت الاتصالات والمراجعات بعدما أبدت جهات خارجية عدة رغبتها في الشراء من قطر ودبي وأبو ظبي والأردن، فضلاً عن بعض الجهات الأوروبية. والواقع أن هذه التوجهات وتلك الاستعدادات الخارجية حملت الجهات اللبنانية على صرف النظر بعدما لاحظت أن كفة الميزان لم تعد راجحة لمصلحتها.

النهاية السعيدة

والواقع أن هذه العملية قد انتهت إلى صفقة تنطوي على إيجابيات كثيرة سواء بالنسبة إلى الاقتصاد اللبناني ككل، أم بالنسبة إلى القطاع المصرفي. وقد تمكن حاكم مصرف لبنان رياض سلامة من إيصال هذه العملية إلى نهاية سعيدة، مثبتاً مرة أخرى قدرة في إدارة العملية، وحنكة في التعاطي مع أطرافها المعنيين.

كما تمكّن من نقل ملكية البنك من مصرف لبنان – وهذا أمر لا يمكن الإبقاء عليه – إلى ملكية مجموعة مالية قادرة وتحمل معها خطة طموحة للبنك تهدف إلى جعله مصرفاً إقليمياً ذا قاعدة لبنانية إسمها بنك BLC.

لقد نجح مصرف لبنان في رهانه على رعاية بنك BLC لمدة 3 سنوات وفي رهانه على تكليف **د. شادي كرم** بإدارته، وفي رهانه على ضخ نحو 150 مليون دولار لمعالجة أزمة البنك وتحويله إلى مؤسسة رابحة ويمكن طرحها للبيع بموجودات متنامية وبهيكلية فعالة وبمنصة إلكترونية متطورة، وكذلك طرحها للبيع مع رؤية مستقبلية تشتمل على جملة من الأفكار والمشاريع الرامية إلى تطوير البنك.

أهمية الصفقة لبنانياً

والواقع أن عملية بيع بنك BLC تحمل في ثناياها الكثير من المؤشرات والدلالات والمعاني الإيجابية بالنسبة إلى لبنان وعلى أكثر من صعيد، ويمكن إيجاز ذلك في الآتي:

أولاً: إنها شكلت دليل ثقة بالاقتصاد اللبناني ككل وبمركز لبنان المالي والمصرفي على الصعيدين العربي والدولي، وهذه الثقة تكتسب أهمية خاصة في ظل الظروف السياسية التي يمر بها لبنان والأجواء التي تسوده منذ حادثة اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** وما تبعها من تداعيات كان آخرها اغتيال النائب الشهيد **جبران تويني**.

خرجت قطر من القطاع المصرفي اللبناني قبل 40 عاماً وعودتها مؤشّر ثقة

ثانياً: إنها دليل ثقة بالقطاع المصرفي اللبناني الذي أثبت قدرته على التطور والنمو والتوسع حتى في أصعب الظروف. كما أثبت جاذبيته القادرة على استقطاب الاستثمارات الخارجية، فضلاً عن قدرته على أن يكون معبراً للاستثمارات وقاعدة انطلاق للتوسع خارجياً.

ثالثاً: إن دخول مستثمرين خارجيين إلى القطاع المصرفي، لاسيما من خلال استثمار ستراتيجي له انعكاسات إيجابية على القطاع المصرفي، لاسيما في مجال تعزيز مناخ المنافسة وما ينتج عنه من تحسين مستوى الخدمات والمنتجات المصرفية، وفي مجال توسيع آفاق القطاع المصرفي اللبناني في وقت يسعى إلى التوسع خارج الحدود.

رابعاً: أما على صعيد الأرقام، فقد وفّرت عملية البيع دخول أكثر من ربع مليار دولار إلى الاقتصاد اللبناني، وهو مبلغ سيكون خطوة أولى باتجاه استقطاب مبالغ إضافية.

خامساً: تم من ضمن هذا المبلغ ربح صافٍ لمصرف لبنان قدره 86 مليون دولار، وهذا المبلغ يشكل مردوداً لمبلغ الـ 150 مليون دولار الذي ضخه مصرف لبنان من أجل تعويم البنك. وبحساب الأرقام فإن الربح المحقق يشكل عائداً سنوياً بمعدل 20 في المئة على المبلغ الذي تم توظيفه.

المرة الأولى بعد "أنترا"

وفي أهمية إضافية للبنان، إن الاستثمار القطري في بنك BLC هو الأول في القطاع المصرفي في لبنان منذ إفلاس بنك أنترا في العام 1966 الذي كانت فيه مساهمة للحكومة القطرية إلى جانب مساهمة أكبر لدولة الكويت.

وعودة قطر إلى القطاع المصرفي، بعد حذر دام نحو

د. شادي كرم

قبل عودته إلى لبنان في العام 2002 وتسلُّمه إدارة ملف البنك اللبناني للتجارة الشائك، عمل د. شادي كرم في عواصم عدة على مدى 30 عاماً كان آخرها لمدة 10 سنوات في شركة "ميريل لينش" كرئيس لمكاتب الشركة في موناكو.

وكان كرم بدأ العمل أستاذاً مساعداً في جامعة هارفرد، ثم عضو مكتب أمانة سر مجلس الأمن في الأمم المتحدة، ثم مستشاراً مالياً للمدير العام لمنظمة اليونسكو في باريس.

يحمل د. شادي كرم شهادة البكالوريوس في الاقتصاد من الجامعة الأميركية في بيروت، ودكتوراه (درجة ثالثة) في العلوم الاجتماعية من معهد الدراسات العليا في باريس، وشهادة في السياسة الدولية من جامعة كولومبيا (نيويورك)، وماجستير في الاقتصاد الديموغرافي، ودكتوراه في الإدارة المالية من جامعة هارفرد (ماساتشوسيتس).

ولا يخفي كرم بأن علاقته مع حاكم مصرف لبنان رياض سلامة وثقته التامة به كانت من العوامل المباشرة المؤثرة في اتخاذ قرار العودة وتسلم مهمة إدارة البنك، لكنه يشير إلى أن قبول المهمة نابع أكثر من عامل ذاتي ويقول: "أنا أهوى لعبة البولو وأحترفها لأعوام عدة، وقد تعلمت منها قدرة اتخاذ القرار في بنية متحركة وصعبة. فاللاعب ملزم بالحفاظ على توازنه على حصانه وعلى المنافسة بين سبعة لاعبين عبر عصا مرنة يمسك بها وهو يمتطي حصانه".


Barthelay
MONTRE D'EXCEPTION
Lulu
acier, nacre et brillants
مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY
شركة محمد عبداللطيف جميل
جدة، برج علي رضا، طريق المدينة، تلفون : ٦٥٣٠٠١٢/٦٥٣٣٦٠٥ – مركز اليزيه برنتان، تلفون : ٦٩٧٨ ٦٧٥ –جدة مول، شارع التحلية، تلفون: ٦٦٧٦٥٥١ – الرياض، الملز، شارع الستين، تلفون: ٤٧٦ ٣٩٦٧



مبنى البنك

40 عاماً، تعكس مؤشر ثقة ورهان ليس على الاستثمار في لبنان وحسب، بل على اعتماده قاعدة انطلاق إلى المنطقة وخارج المنطقة، ومركزاً لعمليات إقليمية ودولية.

ولأن الاستثمار في BLC ممثلاً بالمجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار، فهو استثمار ستراتيجي وطويل الأجل باعتبار أن المجلس هو بمثابة جهاز استثمار حكومي يضطلع بمهمة إدارة صندوق الأجيال المقبلة لتكون لها حصتها من ثروة النفط والغاز التي تتمتع بها دولة قطر، بحيث تعم عائداتها الأجيال الحالية والمقبلة.

من هنا، تبرز أهمية الدخول القطري إلى القطاع المصرفي الذي لا بد أن يكون قاطرة لاستثمارات قطرية أخرى في لبنان، وعبر لبنان إلى الخارج، بدأت بوادرها تظهر من خلال تزايد عمليات التملك العقاري للقطريين، ومن خلال تزايد عدد المصطافين، فضلاً عن المساعي الجارية لتعزيز التعاون في مجالات المقاولات والتجارة والصناعة.

ستراتيجية BLC الجديدة

والواقع أن أهمية عملية البيع التي فازت بها المجموعة القطرية لا تكمن في إتمام الصفقة وبالسعر الذي تمت فيه وحسب، بل تكمن، وهذا هو الأهم، بستراتيجية المساهم الجديد التي حددها في خطة العمل (Business Plan) التي أرفقها مع عرض الشراء الذي قدمه لمصرف لبنان.

والواقع أن هذه الستراتيجية تتجاوز حدود لبنان لتشمل المنطقة العربية وصولاً إلى أوروبا، وقد اشتملت خطة العمل على عدد من المحاور يمكن إيجاز خطوطها العريضة في الآتي:

أولاً: لبنان

يعتزم المساهمون الجدد زيادة رأس المال فور استلامهم إدارة البنك بمقدار 100 مليون دولار كحد أدنى، مع احتمال أن تصل هذه الزيادة إلى 150 مليوناً، كما يعتزم البنك فتح 6 فروع جديدة مرخص لها، إضافة إلى فتح 9 فروع أخرى على مدى سنتين أو ثلاث سنوات، بحيث تصبح شبكة البنك المحلية مؤلفة من 48 فرعاً.

ويستتبع ذلك مخطط متابعة تطوير منتجات وخدمات المصرف لتشمل كل الشرائح ولتوفر الخدمات المتكاملة في مجال صيرفة الأفراد وصيرفة الشركات وصيرفة الخدمات المصرفية الخاصة، إضافة إلى متابعة البرنامج الطموح الذي بدأه البنك في تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة.

والأهم من ذلك كله، فإن BLC بحلته الجديدة عازم على الإفادة من وفورات الحجم من خلال شراء بنك أو أكثر من خلال الفرص المتاحة في القطاع المصرفي. ومن المتوقع أن يشهد النصف الأول من العام 2006 بعض هذه الخطوات، تمهيداً لاستكمالها خلال النصف الثاني.

ومن المتوقع إنجاز الحسابات الختامية للبنك عن العام 2005 منتصف كانون الثاني/ يناير الحالي، ينعقد على أثرها مجلس الإدارة لدرسها وإقرارها، ثم يدعو إلى جمعية عمومية يحضرها المساهمون الجدد ويتم بنتيجتها انتخاب مجلس الإدارة الجديد الذي يرتقب أن يضم ممثلين عن الجانب القطري إلى جانب رئيس مجلس الإدارة المدير العام الحالي **د. شادي كرم**.

ثانياً: في فرنسا وأوروبا

أما بالنسبة إلى بنك BLC في باريس فإن ستراتيجية المساهمين الجدد تهدف إلى زيادة رأس المال بنحو 200 مليون دولار بغية تعزيز قدراته وترسيخ تواجده كمصرف فاعل في فرنسا ذي تطلعات أوروبية في غير اتجاه.

ويعتزم المساهمون الجدد جعل BLC فرنسا نافذة للبنوك القطرية والخليجية عموماً، إضافة إلى البنوك اللبنانية.

وفي جعبة المساهمين أيضاً التوسع أوروبياً، وأغلب الظن أن تكون الخطوة الأولى تأمين تواجد للبنك في فرانكفورت (ألمانيا) يحمل معها أهدافاً عدة من بينها أن يكون قريباً من إحدى الجاليات الكبيرة التي لها صلة ببلد عربي مهم.

ثالثاً: في الإمارات

أتاحت الصفقة للمساهمين القطريين أن يكون لهم تواجد في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال أربعة فروع (أبو ظبي، دبي، الشارقة، ورأس الخيمة) تابعة

BLC مؤشرات مالية (مليون دولار)

	2003	2004	2005 (11 شهراً)
الموجودات	1509.5	1821.0	2000.3
الودائع	1238.0	1532.0	1635.0
رأس المال	23.2	30.1	-
الأرباح	5.5	15.8	14.8

لبنك BLC فرنسا، وهذه الفروع متواجدة منذ أوائل السبعينات، وقد تم تنشيطها مؤخراً في ظل الإدارة الحالية للبنك، وبدأت تقديم خدمات مصرفية متكاملة سواء في مجال التجزئة (Retail) أو في مجال تمويل القروض المشتركة (Syndicated Loans) لصالح مؤسسات عاملة في الإمارات.

وانطلاقاً من ذلك، فإن ستراتيجية البنك الجديد المبدئية تهدف إلى تحويل الفروع الأربعة إلى مصرف إماراتي مستقل بعد زيادة رأس المال الخاص به إما بملكية قطرية كاملة أو بشراكة معينة مع إماراتيين. وعلى الرغم من التحفظ الذي ما زال قائماً في الإمارات لجهة فتح السوق المصرفية، فإن ثمة إمكانية كبيرة للحصول على ترخيص بمصرف جديد يكون بديلاً عن الفروع الأربعة القائمة والتابعة لبنك BLC فرنسا.

رابعاً: في قطر

إلى ذلك، فإنه من الطبيعي أن يهدف المساهمون القطريون إلى أن يكون لهم تواجد فاعل في عقر الدار، لاسيما في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها دولة قطر حالياً والتي تتجسد في قطاعات مختلفة وتحقق نمواً سنوياً قياسياً منذ العام 2003، إلا أن الشكل النهائي لهذا التواجد ليس محسوماً لغاية الآن، حيث أنه يتأرجح بين خيارات عدة مع ترجيح نسبي لصالح اختيار تأسيس مصرف مستقل في قطر يكون كما المصارف الأخرى تابعاً لشركة "الهولدينغ" الأم.

المتنافسون

22 مؤسسة مالية ومصرفاً لبنانياً وعربياً سحبت دفتر الشروط العائد لاستدراج عروض بيع بنك BLC مقابل تسديد 10 آلاف دولار أميركي. وربما أعدت 10 مؤسسات عروضاً فعلية، لكن المشاركة الفعلية اقتصرت على 4 عروض هي الآتية:

1 – المجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار في قطر: بسعر 236,3 مليون دولار.

2 – البنك اللبناني الكندي بالتحالف مع شركة إعمار في دبي: بسعر 216 مليون دولار.

3 – الشركة الإماراتية للاستثمارات الدولية: بسعر 235 مليون دولار.

4 – بنك الشارقة الوطني بسعر يزيد على 200 مليون دولار.

خامساً: في سورية

ويبدو أن ستراتيجية البنك المستقبلية لا تستبعد السوق المصرفية السورية، وإن كان ذلك لا يشكل أولوية، غير أن الأنظار متجهة نحو دمشق انطلاقاً من ثلاثة عوامل مساعدة تتمثل في الآتي:

أ – وجود قاسم مشترك من حيث الملكية بين بنك BLC الجديد وبنك الإسكان للتمويل والتجارة الأردن، الذي حصل على ترخيص للبنك في سورية وباشر عمله الفعلي.

ب – خبرة الإدارة الحالية للبنك في السوق السورية، وتوافر شبكة علاقات واسعة تعززت من خلال التعاون القائم بين البنك اللبناني للتجارة BLC وبين البنك العقاري السوري.

ج – النشاط المتزايد الذي تبذله فروع BLC فرنسا في الإمارات في أوساط الجالية السورية والتي تستحوذ على حجم مالي لا يستهان به.

مصرف ستراتيجي

تلك هي الخطوط العريضة لستراتيجية المساهمين القطريين من خلال شرائهم بنك BLC بشقيه اللبناني والفرنسي. ومن الواضح أن هذه الستراتيجية مرتكزة على رؤية واضحة وبعيدة المدى وإلى دراسات مستفيضة، وهي تهدف إلى إقامة مصرف قطري إقليمي وذي أبعاد دولية.

وينطلق هذا المصرف نحو تحقيق استثمارات ستراتيجية طويلة الأجل، بحيث أنها ليست من النوع الذي "يغط ويطير"، بل هي تسعى إلى تحقيق عوائد ثابتة ترفد مسؤولية احتضان "صندوق الأجيال القادمة" في قطر، حرصاً على تكوين احتياطات مالية واستثمارية للأيام الآتية.

ومن الواضح أن هذا المصرف الإقليمي وربما الدولي لاحقاً، ينطلق من لبنان كقاعدة انطلاق، مستفيداً من جاذبية لبنان كمقصد استثماري مميز إذا ما توفر له المناخ السياسي والأمني الملائم، ومستفيداً كذلك من الخبرة اللبنانية في القطاع المصرفي ومن غنى وتنوع الموارد البشرية فيه، ناهيك عن الاستفادة من النظام الحر والسرية المصرفية اللذين لم يتعرضا لأية قيود في أصعب الظروف وأحلكها.

تبقى الإشارة إلى أن هذا الاستثمار الخليجي في القطاع المصرفي اللبناني هو الأكبر لغاية اليوم، ومن المرجح أن يشكل حافزاً لمجموعات خليجية أخرى للإقدام على مبادرات مماثلة خصوصاً في ظل الظروف الملائمة سواء على صعيد نضوج القطاع المصرفي ومزاياه التفاضلية، أو على صعيد الأوضاع المالية القائمة في الخليج.

كما تبقى الإشارة إلى أن ثمة استعدادات في أماكن أخرى، بدأت تلوح في الأفق باتجاه السعي إلى إقامة مصارف عربية ذات طابع إقليمي حقيقي مستفيدة من انكفاء المصرفية الأجنبية الدولية عن المنطقة تجنباً للأعباء التي ترتبها متطلبات "بازل2" على التواجد في أسواق المنطقة. ■

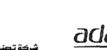
دار الاستثمار
Investment Dar

.. في جميع القطاعات

قطاع التأمين		مجموع الأصول (بالمليون دولار أمريكي)	مجموع حقوق المساهمين (بالمليون دولار أمريكي)	صافي الربح (بالمليون دولار أمريكي)	ربحية السهم (بالسنت) (EPS)	سعر السهم
وثاق للتأمين التكافلي	↗	30.5	29.9	3.6	6.5	

قطاع الخدمات		مجموع الأصول (بالمليون دولار أمريكي)	مجموع حقوق المساهمين (بالمليون دولار أمريكي)	صافي الربح (بالمليون دولار أمريكي)	ربحية السهم (بالسنت) (EPS)	سعر السهم
تصنيف وتحصيل الأموال	↗	20.2	19.7	7.5	25.0	
رحال اللوجيستية	↗	187.4	119.9	34.6	27.6	

مجموعة شركات دار الاستثمار



















مؤشر دار الاستثمار

للتسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2005 (غير مدققة)

حسب سعر صرف الدولار الأمريكي (دينار كويتي = 3.413 دولار أمريكي)

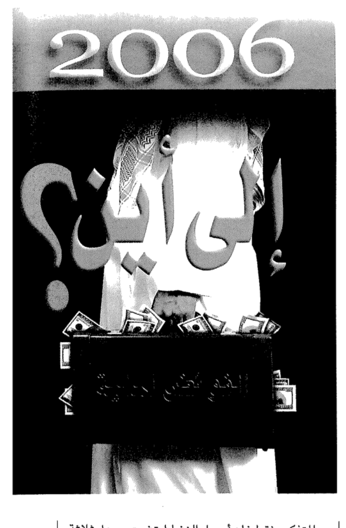
قطاع البنوك		مجموع الأصول (بالمليون دولار أمريكي)	مجموع حقوق المساهمين (بالمليون دولار أمريكي)	صافي الربح (بالمليون دولار أمريكي)	ربحية السهم (بالسنت) (EPS)	سعر السهم
بنك البحرين الإسلامي ش.م.ب.	∠	*807.3	*169.1	*13.6	*5.5	

* حسب سعر صرف الدينار البحريني (دينار بحريني = 2.645 دولار أمريكي)

قطاع الاستثمار		مجموع الأصول (بالمليون دولار أمريكي)	مجموع حقوق المساهمين (بالمليون دولار أمريكي)	صافي الربح (بالمليون دولار أمريكي)	ربحية السهم (بالسنت) (EPS)	سعر السهم
دار الاستثمار	∠	1710.4	452.5	189.8	38.2	
المدار للتمويل والإستثمار	∠	269.6	*93.5	32.0	20.9	
الدار لإدارة الأصول الإستثمارية (أدام)	∠	146.2	109.6	34.1	17.1	

* تمت زيادة حقوق المساهمين الناتجة عن زيادة رأس مال الشركة بتاريخ 2005/10/15 بمبلغ إجمالي 102.4 مليون دولار أمريكي

قطاع العقار		مجموع الأصول (بالمليون دولار أمريكي)	مجموع حقوق المساهمين (بالمليون دولار أمريكي)	صافي الربح (بالمليون دولار أمريكي)	ربحية السهم (بالسنت) (EPS)	سعر السهم
الدار الوطنية للعقارات (أدنك)	∠	177.5	158.8	29.9	8.6	
منازل القابضة	∠	241.6	240.6	18.7	7.2	
الدار الأولى القابضة (خباري القابضة)	∠	348.8	255.0	45.2	8.9	



2006 عربياً
عام الفوائض المالية والاضطرابات السياسية

إعداد مركز الاقتصاد والأعمال للأبحاث

يحمل العام 2006 الجديد في ثناياه مجموعة من التحديات والمشاكل المستمرة في الاقتصاد العالمي كما في الاقتصادات العربية، كما يحمل في الوقت نفسه الكثير من الفرص والتوجهات التي إذا أحسن استغلالها قد تعطي السنة الجديدة منحى إيجابياً بشكل عام. وينطبق هذا الأمر بشكل خاص على العالم العربي الذي يستمر في مواجهة تحدي استكمال مسيرة الإصلاح الاقتصادي والسياسي والذي عليه اليوم قبل الغد إجراء مراجعة سريعة لما تم تحقيقه حتى الآن في هذين المجالين ولما ما زال مطلوباً استكماله وتحقيقه وهو الكثير، وذلك من أجل الإسراع للاستفادة إلى أقصى حد ممكن من الفورة النفطية المستمرة وإبقاء ما نستطيع من الفوائض الضخمة المتأتية عن هذه الفورة داخل الوطن العربي حيث ثمة حاجة ماسة إليها.

بعد نمو قوي نسبياً منذ العام 2003، بلغ معدله في العامين 2003 و 2004 نحو 4,7 في المئة، فإن الاقتصاد العالمي يواجه اختلالات أساسية قد تعيق أو تبطئ تقدمه في العام 2006 فهناك أولاً أسعار النفط التي ارتفعت إلى مستويات قياسية متتالية خلال العام 2005 وبلغ معدلها بالأسعار الثابتة أعلى مستوى منذ نحو عقدين من الزمن. والمهم أن ما يحدث في سوق النفط منذ العام 2003 ليس فورة عابرة ومؤقتة، كما كان الأمر في مراحل سابقة وإنما هو ناتج عن تحول جذري في المعطيات الأساسية المحيطة بهذه السوق، تتلخص بأن نمو الطلب العالمي على النفط بدأ يسابق طاقة الإنتاج والقدرة على زيادة هذه الطاقة وسط تقديرات مقلقة بأن ما بقي من احتياطي نفطي عالمي سيشارف على النفاذ قبل منتصف القرن الحالي. وبانتظار بدء عصر إحلال مصادر الطاقة الأخرى، فإن سعر النفط سيبقى بمثابة سيف مسلط على الدول المستهلكة الأساسية في العام 2006 والسنوات اللاحقة على الرغم من جميع النوايا الحسنة لمنظمة الأوبك، والتوقعات التي صدرت في مرحلة سابقة من العام 2005 بأن يصل سعر معدل النفط إلى 100 دولار للبرميل خلال بضع سنوات على أبعد تقدير تبدو معقولة في ضوء ما حدث في المرحلة الأخيرة. أما قبل الوصول إلى ذلك، فإن ارتفاعاً حاداً في السعر خلال العام 2006 ليستقر مثلاً على أعلى من 60 دولاراً للبرميل سيكون له وقع أكيد على اقتصادات الدول الصناعية من حيث أنه سيؤدي إلى إبطاء معدل النمو الاقتصادي خصوصاً من خلال تأثيره السلبي على الدخل الشخصي وبالتالي على الإنفاق الاستهلاكي.

وللتذكير فقط فإن أسعار النفط ارتفعت بمعدل ثلاثة أضعاف منذ العام 2001، علماً أن ارتفاعات مماثلة في هذه الأسعار في مراحل سابقة، كما في السنوات 1978–1980–1989–1990 مثلاً أدت في حينه إلى ركود اقتصادي عالمي. والمشكلة الأساسية في هذا المجال أن الدول الصناعية لن تتمكن في العام 2006 من اعتماد سياسة نقدية توسعية للحد من الإنعكاس السلبي لارتفاع في أسعار النفط، في حال حصوله، حيث أنها ستكون متخوفة أيضاً من الآثار التضخمية لهكذا ارتفاع.

الفائدة على الدولار

لقد جاء الارتفاع التدريجي في سعر الفائدة من الولايات المتحدة خلال العام 2005 كخطوات احترازية لدرء خطر ارتفاع نسبة التضخم، وشهد الشهر الأخير من السنة خطوة أولى في اتجاه رفع سعر الفائدة من قبل البنك المركزي الأوروبي للسبب عينه. وتخوف العديد من المحللين الاقتصاديين بأن ترافق السياسات النقدية الانكماشية نسبياً مع أي قفزة جديدة في سعر النفط سيؤثر في المقام الأول على أسعار المساكن والعقارات، خصوصاً في الولايات المتحدة، التي شهدت فورة كبيرة في السنوات الأخيرة وولّدت ارتفاعاً في قيمة الأصول الشخصية، وهو ارتفاع دعم بدوره النمو القوي في الإنفاق الاستهلاكي الذي كان السبب الرئيسي وراء النمو الاقتصادي السريع نسبياً في الولايات المتحدة كما في الدول الصناعية الأخرى. وبمعنى آخر، فإن نمو الاقتصادات الصناعية سيكون مهدداً بالتباطؤ خلال

العام 2006 أكثر من أي وقت في السنوات الثلاث السابقة.

في هذا الوقت، وبعدما بلغ العجز في الميزان التجاري الأميركي مستويات قياسية متتالية في العام 2005 واستتبع ذلك، عجز قياسي أيضاً في الحساب الجاري في ميزان المدفوعات، فإن قدرة الاقتصاد الأميركي على العيش بأكثر من طاقته وبمستوى متدن من الإدخار ستضعف مع انتهاء مرحلة التشدد التدريجي في السياسة النقدية المستمرة منذ نحو السنتين، حيث سيضطر بنك الاحتياط الفيدرالي، كما هو متوقع، التوقف عن رفع

الايرادات النفطية لدول الخليج تقارب الـ400 مليار دولار نهاية 2005

نمو الاقتصادات الصناعية مهدد بالتباطؤ في العام 2006

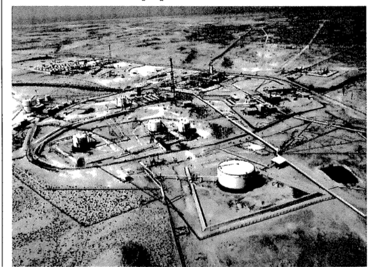
الفائدة، في الجزء الأول من العام 2006 لدرء التباطؤ الاقتصادي، وهو ما قد يعيد الضغوط على سعر صرف الدولار ويؤدي إلى تراجعه مرة أخرى، وربما بشكل ملحوظ برأي بعض المحللين مقابل اليورو والعملات الرئيسية الأخرى.

اليابان وألمانيا

وبعد كل ذلك، فإن هناك أيضاً إيجابيات متوقعة في الاقتصاد العالمي في العام 2006 أولها التحسن الذي من المفترض أن يستمر في وضعية الاقتصاد الياباني كما الاقتصاد الألماني اللذين يأتيان في المرتبتين الثانية والثالثة من حيث الحجم والقوة في الاقتصاد العالمي. أما الإيجابية الثانية فهي استمرار النمو السريع في كل من الصين والهند والقوة الاقتصادية المتنامية لدول أوروبا الشرقية والتي يمكن التوقع بأن تترسخ وتظهر بشكل أوضح خلال العام 2006 والمرحلة التالية.

الصين والهند

وظاهرة الصين وتالياً الهند ودورهما المتعاظم على نطاق الاقتصاد العالمي هي من دون شك أحد مواضيع



الساعة الأساسية ومحط المتابعة والتحليل، وسيستمر كذلك خلال العام الجديد وفي السنوات المقبلة. فما يحدث في هذين البلدين يغيّر مجرى التاريخ الاقتصادي وهيكلية الاقتصاد العالمي برمّته وهو سيكون له وقع أيضاً في المدى القصير وفي العام 2006 بالتحديد على التطورات الاقتصادية والمالية العالمية. ويرى بعض المحللين أن وتيرة النمو السريع في الاقتصاد الصيني قد تتراجع بعض الشيء خلال العام 2006 لكن ذلك لا يقلل من أهمية التنبه والاستعداد المتواصل للتطورات المتسارعة في الصين كما في الهند سواء على النطاق العالمي أم على نطاق العالم العربي.

وفيما انتهى العام 2005 بإعلان عن قيام تعاون بين شركة النفط الوطنية الصينية ومؤسسة النفط والغاز الطبيعي الهندية للتقدم معاً بعرض لشراء 38 في المئة من شركة الفرات للنفط في سورية، فإن السنة الجديدة ستشهد المزيد من التمدد الصيني في الأسواق العالمية ومن الجهود التي بدأت بشكل واضح خلال السنتين الماضيتين للاستثمار في شركات ومشاريع النفط والغاز في مختلف أنحاء العالم، وذلك من أجل ضمان إمدادات إضافية من الطاقة مستقبلاً.

الصين: المستهلك الأول

والمؤشرات والأرقام والتوقعات التي صدرت في نهاية العام 2005 عن كل من الاقتصاد الصيني والهندي تعكس الدور الكبير الذي يمكن التوقع بأن يلعباه في الاقتصاد العالمي خلال العام 2006. فمن المقدر مثلاً أن الصين استهلكت نحو 47 في المئة من مجموع الاستهلاك العالمي من الإسمنت في العام 2005 و26 في المئة من الحديد والصلب و20 في المئة من النحاس و30 في المئة من الفحم الحجري و8 في المئة من إنتاج النفط و37 في المئة من إنتاج القطن العالمي و32 في المئة من إنتاج الرز. وارتفع عدد مستخدمي الهاتف النقال في الصين من 100 مليون في العام 2003 إلى اكثر من 350 مليون مستخدم في أواخر العام 2005، ومن المتوقع أن يصل إلى 900 مليون مستخدم في العام 2009، أما في الهند فقد ارتفع هذا العدد من 506 ملايين مستخدم في العام 2000 إلى 55 مليوناً في العام 2005 ويتوقع أن يصل إلى 425 مليوناً على الأقل في 2009.

ومن المقدر أن تصل صادرات الصين من منتجات الصناعة التحويلية إلى 800 مليار دولار في العام 2005 وترتفع بسرعة إلى نحو 1300 مليار دولار في 2008 وثم 1750 ملياراً في العام 2010 وفي موازاة ذلك فإنه من المتوقع أن تصل صادرات الهند من خدمات تكنولوجيا المعلومات إلى 20 مليار دولار في العام 2005 وترتفع إلى 80 ملياراً في 2010.

والنمو السريع المستمر في الإنتاج والصادرات الصناعية والخدماتية في الصين والهند والحجم الكبير لسوقيهما المحليتين سيبقيان على جاذبيتهما الكبيرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال العام 2006 والمستقبل المنظور. وتقول التقديرات بالفعل أنهما استقطبا خلال العام 2005 الجزء الأكبر من مجمل تدفقات الاستثمارات المباشرة العالمية خارج الدول

الصناعية الكبرى. ومن المتوقع في هذا الصدد أن يستمر تدفق الاستثمارات الخارجية المباشرة إلى الصين بمعدل 5 مليارات دولار شهرياً في المستقبل المنظور.

أوروبا الشرقية: قطب جديد

وفي مقلب آخر من العالم تقف مجموعة من الدول، وهي دول أوروبا الشرقية، على أهبة انطلاقة اقتصادية اليوم سيكون لها تأثير أيضاً على هيكلية الاقتصاد العالمي. ويبدو من المرجح بل المؤكد أن العام 2006 سيشهد المزيد من النمو والتطور الاقتصادي في تلك الدول والمزيد من الاهتمام العالمي أيضاً بما يحدث هناك، وبانعكاساته على التدفقات التجارية والاستثمارية العالمية. ودول أوروبا الشرقية حققت في العام 2005 معدل نمو فاق ضعف معدل أوروبا الغربية، وهي تتمتع بقدرة تنافسية في تكلفة اليد العاملة وبأعداد وفيرة من المهندسين والكوادر التقنية المدربة وبأنظمة ضريبية مشجعة للاستثمار وتقع في موقع متميز بين أسواق أوروبا الغربية وروسيا حيث هناك نمو متسارع.

وقد وصفت مجلة "بزنيس ويك" مؤخراً مجموعة دول أوروبا الشرقية بأنها "بيت القوة الجديد" في الاقتصاد العالمي، وهذا القول قد يزداد ترداده خلال العام 2006 في ضوء ما هو متوقع من استمرار للنمو السريع نسبياً في تلك الدول وترسخ متزايد لدورها على حلبة الاقتصاد الدولي. والقول السائد اليوم هو أن ثلاث دول هي الولايات المتحدة والصين والهند ستعزز سيطرتها على الاقتصاد العالمي في السنوات المقبلة. ويرى بعض المحللين أن دول أوروبا الشرقية قد تصبح قطباً رابعاً ولو صغيراً نسبياً في هذه المنظومة الاقتصادية الجديدة.

الدولار قد يشهد تراجعاً تجاه اليورو والعملات الأخرى

دور الصين والهند يتعاظم في الاقتصاد العالمي وانطلاقة قوية لأوروبا الشرقية

العالم العربي: التحديات نفسها

في ظل اقتصاد عالمي سريع التحول والتطور ستجد الدول العربية نفسها مرة أخرى في العام 2006 أمام تحديات ومهمات اقتصادية أضحت تقليدية ويتلخص أهمها بتسريع واستكمال الإصلاح الاقتصادي، أو حتى إطلاقه في بعض الحالات، وخلق البيئة السياسية الملائمة للنمو، ومعالجة المشاكل البنيوية والهيكلية، وإنجاح التعاون الاقتصادي العربي، وإن في أقل متطلباته من حيث تحرير وتنمية التجارة البينية، وبالتالي، وبناء على كل ذلك، السير قدماً في اتجاه تحقيق انطلاقة اقتصادية حقيقية ونمو مستدام.

لكنه إضافة إلى هذا العنوان المحوري فإن العام 2006 يحمل في طياته معطيات ومؤشرات وتطورات أساسية سترسم إلى حد كبير معالم التوقعات الاقتصادية في العالم العربي خلال العام 2006 ويمكن تحديدها ضمن العوامل الأساسية التالية:

السياسة والأمن

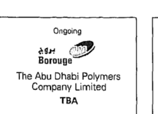
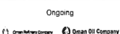
أولاً: الأوضاع السياسية والأمنية الإقليمية حيث تحفل السنة الجديدة بالترقب والتوقعات بشأن التطورات في العراق والأراضي الفلسطينية والعلاقات بين لبنان وسورية وتأثير المجابهة المتجددة بين الغرب وإيران بشأن تطوير الأسلحة النووية والوضع السياسي في مصر في أعقاب الانتخابات الأخيرة، والإرهاب المتنقل الذي قد يطاول أي بلد عربي في أي وقت كما أظهرت الأحداث الأخيرة في الأردن ولبنان. إن منطقة الشرق الأوسط إذاً ستبقى عرضة لعدم الاستقرار الأمني والسياسي، وهو أمر أصبح مألوفاً وذا تأثير سلبي أكيد على الأوضاع والتدفقات الاستثمارية والاقتصادية عامة في المنطقة ككل. ولعل السيناريو الأفضل الذي يمكن توقعه في هذا المجال هو اتجاه نحو الاستقرار النسبي في العراق بعد انتهاء الانتخابات النيابية الأخيرة، وهو ما قد يريح المنطقة إلى حد كبير وقد يتبعه بدء تخفيض عدد القوات الأميركية هناك، وثم تهدئة على جبهة العلاقات اللبنانية السورية، وهو ما تسعى الجامعة العربية إلى تحقيقه، وتهدئة أيضاً في الأراضي الفلسطينية بانتظار الحلول النهائية التي سيطول أمدها على ما يبدو. وبخلاف ذلك يبقى الأمل بأن لا يكون للتطورات السلبية في أي من المجالات أعلاه آثار بعيدة المدى على الأوضاع الاقتصادية.

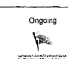
الفوائض المالية

ثانياً: الفوائض النفطية وهي متنامية منذ سنوات عدة وقد أدت إلى تحول جذري في وضعية الاقتصادات الخليجية منذ العام 2002 تقريباً فإذا بها تعيش اليوم بحبوحة مالية غير مسبوقة ترجمت تراكماً سريعاً في الفوائض والاحتياطات على الرغم من التوسع المتزايد في الإنفاق العام، وثقة متزايدة في القطاع الخاص وارتفاعاً متواصلاً في الدخل الشخصي، ومستويات قياسية من الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري، وحركة مشاريع تنموية كبيرة جداً في مختلف القطاعات. وباختصار، فإن الانطلاقة الاقتصادية الجارية في دول الخليج العربي تتعدى كل ما عرفته هذه الدول في فورات نفطية سابقة ليس فقط من حيث حجم النمو والتحولات الاقتصادية الجارية على جميع الأصعدة وفي جميع القطاعات، وإنما أيضاً من حيث أنها تترافق مع نظرة اقتصادية عصرية جديدة ومنفتحة على الإصلاح وعلى مجاراة ركب الاقتصاد العالمي وتطوراته المتسارعة.

وبانتظار صدور الأرقام النهائية، فإن التقديرات حول حجم الإيرادات النفطية التي حققتها دول الخليج في العام 2005 تختلف بعض الشيء، إذ توقع معهد التمويل الدولي في بداية السنة بأن تتعدى هذه الإيرادات 300 مليار دولار، وهو ما يمثل ضعف هذه الإيرادات في العام 2000 وأكثر من ثلاثة أضعاف مجموع العام 1999. لكنه مع ارتفاع سعر النفط إلى مستويات قياسية متتالية خلال السنة فإن التقديرات الأخيرة لمجموع هذه الإيرادات تضعها في حدود 380 إلى 400 مليار دولار وهذه الأرقام الأخيرة غير مستغربة لو علمنا أن معدل

Learn more about other tangram solutions at HSBCnet.com

Ongoing	Ongoing	Ongoing
 Borouge	 Oman Refinery Company, Oman Oil Company, LG International	Qatofin
The Abu Dhabi Polymers Company Limited	Aromatics Oman	Ethane Cracker and LLDPE Plant
TBA	**US$1.1 billion**	**US$1.2 billion**
Financial Adviser	Adviser, Mandated Lead Arranger, Hedging Co-ordinating Bank and Documentation Bank	Financial Adviser, Mandated Lead Arranger and Onshore Account Bank

Ongoing	August 2005	May 2005	April 2005
	 Egyptian LNG		 قطر للطاقة Q POWER
Fujairah IWPP	Train II	Taweelah B IWPP	Q Power Q.S.C.
TBA	**US$880 million**	**US$2.21 billion**	**US$696.5 million**
Financial Adviser	Pathfinder Bank, Mandated Lead Arranger and Account Bank	Financial Adviser, Mandated Lead Arranger and Swap Bank	Mandated Lead Arranger and Joint Bookrunner

April 2005	February 2005	December 2004
 SIUCI	 بابكو Bapco	
Sohar Fertiliser	Bahrain Petroleum Company BSC	Qatargas II
US$638 million	**US$1.01 billion**	**US$4.5 billion**
Financial Adviser, Mandated Lead Arranger, Security Trustee, Account Bank and Hedge Co-ordinator	Mandated Lead Arranger, JBIC/NEXI Facility Agent and Islamic Documentation Bank	Mandated Lead Arranger, SACE Agent and Islamic Debt Co-ordinator






حلول تمويل المشاريع في الشرق الأوسط

ما زال الإبتكار والتركيز والقوة الدافعة في عملنا عناصر توفر الحلول لعملائنا في الشرق الأوسط وعبر العالم، حيث يقوم فريق تمويل المشاريع في HSBC بخدمة عملائه في مختلف القطاعات والأسواق. وتماماً كما هو الحال مع لعبة تركيب القطع السبع التي يمكن أن تتخذ أي عدد من الأشكال، يمكننا إيجاد أي عدد من الحلول لخدمة عملائنا. **فنحن نرى مستقبل الأعمال أينما نظرنا.**

الشرق الأوسط	أوروبا	آسيا المحيط الهادئ	الأمريكتين
971 4 507 7333	44 20 7991 6283	852 2841 8133	1212 525 8112



صدر عن إتش إس بي سي بنك بي إل سي ومؤسسة هونغ كونغ وشنغهاي المصرفية المحدودة وبنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط المحدود (تأسس في جيرسي)

تقديرات وتوقعات النمو وميزان الحساب الجاري في الدول العربية 2005–2006

الدولة	نسبة النمو		ميزان الحساب الجاري نسبة للناتج المحلي الإجمالي %	
	2005	2006	2005	2006
السعودية	5.0	3.5	26.0	24.0
الكويت	3.5	2.5	26.5	16.3
قطر	18.5	4.0	45.9	33.1
الإمارات	6.5	5.5	28.8	27.1
البحرين	6.5	5.5	12.0	9.1
عمان	4.1	4.0	6.6	4.2
مصر	4.9	5.7	2.9	2.9
لبنان	1.0	3.5	-	-
الأردن	5.0	4.0	- 2.7	- 3.1
سورية	3.0	2.5	0.1	- 0.6
المغرب	2.4	2.8	0.6	1.0
الجزائر	5.0	5.1	18.8	14.5

المصدر: صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومعهد التمويل الدولي وميدل إيست مونيتور.
ملاحظة: أرقام 2005 تقديرات أولية وأرقام 2006 توقعات.

إنتاج دول مجلس التعاون النفطي في العام 2005 بلغ أعلى مستوى له منذ نهاية العام 1997 وأن أسعار النفط وصلت خلال السنة إلى أكثر من ثلاثة أضعاف ما كانت عليه في العام 1999 مثلاً.

الخليج: الإنفاق القياسي

والإيرادات التاريخية التي تحققت خلال العام 2005 أدت بحد ذاتها لإضافات كبيرة إلى الاحتياطات الخارجية لدول مجلس التعاون ورسخت الفوائض الكبيرة أيضاً في المالية العامة في أكثرية هذه الدول كما أعطت قوة الدفع لإطلاق المشاريع التنموية الضخمة سواء في القطاع العام أم الخاص. أما الأهم من ذلك فهو أن هذا المستوى من الإيرادات سيستمر خلال العام 2006 على الأرجح وربما يتزايد في السنوات اللاحقة تبعاً لما سيحدث في سوق النفط العالمية.

وتعطي أرقام الموازنة العامة للمملكة العربية السعودية للعام 2006. والتي صدرت مؤخراً، مثالاً واضحاً لما يمكن توقعه في هذا المجال في 2006، ويتضح مما جاء في شرح الموازنة أن الإيرادات العامة الفعلية التي حققتها المملكة في العام 2005، والتي تمثل في الجزء الأكبر منها إيرادات البترول، بلغت 148 مليار دولار، أي ما يفوق الرقم المتوقع في الموازنة بأكثر من 73 مليار دولار. ولوضع هذه الإيرادات المحققة في موقعها النسبي المناسب فإنها تفوق إجمالي الإيرادات النفطية السنوية لجميع دول مجلس التعاون في السنوات 1999—2001 مثلاً. والأهم من ذلك أنه نتيجة هذا الارتفاع الضخم في إيراداتها العامة في العام 2005 فقد تحقق للمملكة فائض أو وفر بعد جميع المصروفات بلغ 57 مليار دولار.

أما موازنة العام 2006، وعلى الرغم من الأسلوب المتحفظ الذي يعتمد عادة لتقدير الإيرادات العامة، فإنها تتوقع أن تصل هذه الإيرادات إلى 104 مليارات دولار، وهي تخطط بالتالي لأكبر حجم إنفاق في تاريخ المملكة بواقع 89,3 مليار دولار، مع بقاء فائض يصل إلى 15 مليار دولار. وتبقى الإشارة إلى أنه في حال بقاء سعر النفط على معدل العام 2005، وهو الأمر المرجح، فإن الإيرادات والفائض النهائي سيكونان مرة أخرى أكبر بكثير مما تلحظه الموازنة.

وما ينطبق على السعودية في هذا المجال ينطبق على دول الخليج الأخرى، وخصوصاً الكويت وقطر والإمارات العربية المتحدة، بحيث يمكن الاستنتاج والتوقع بأن سنة 2006 ستكون سنة أخرى من النمو في الإنفاق العام، ولكن أيضاً وعلى الرغم من ذلك، من الفوائض النفطية الكبيرة التي ستضاف إلى الاحتياطيات أو تستعمل جزئياً على الأقل لسداد جزء آخر من الدين العام. والفوائض النفطية الإضافية المتوقعة في العام 2006 تعني أيضاً المزيد من الموارد الاستثمارية لدى دول مجلس التعاون.

والسؤال مرة أخرى هو: ماذا سيبقى من هذه الموارد في العالم العربي في ضوء الخيارات الأخرى المتزايدة سواء في الاقتصادات الصناعية أم الصين والهند، أم دول أوروبا الشرقية أم دول وأسواق أخرى. ومن الطبيعي أن حظوظ العالم العربي في هذا المجال سترتبط إلى حد كبير بتطور البيئة الاستثمارية ووتيرة الإصلاحات المطلوبة لتحسينها، وهو ما سنعود إليه لاحقاً.

أداء اقتصادي متفاوت

ثالثاً: أداء اقتصادي متفاوت بين كونها دولاً نفطية أو غير نفطية وبين اختلافها في المعطيات الاقتصادية الأخرى، كما في مدى تقدم كل منها على خطى الإصلاح الاقتصادي الجاد. فقد كان هناك تفاوت واضح في الأداء الاقتصادي بين الدول العربية في السنوات الأخيرة، وهذا التفاوت سيستمر من دون شك خلال العام 2006. وليس هناك مجال هنا للدخول في تفاصيل التطورات الاقتصادية في الدول العربية المختلفة أو في توقعات تفصيلية للعام 2006. لكنه يمكن في المقابل اختصار هذا الأداء وهذه التوقعات ببعض المؤشرات الاقتصادية الأساسية التي تعكس التوجهات والأداء العام بمجمله. ونختار هنا مؤشرين الأول نسبة النمو الحقيقي في الناتج المحلي الإجمالي والتي تعكس الأداء الاقتصادي العام بكامل قطاعاته والثاني ميزان الحساب الجاري الذي يعكس إلى حد كبير الوضعية الخارجية لكل دولة عربية وتطورها.

وهناك بالفعل تقديرات لهذه المؤشرات للعام 2005 وتوقعات للعام 2006 تمثل معدلاً وسطياً لأرقام من عدد من المراجع والمراقبين والمحللين، وهي مبينة لعدد من الدول العربية.

وأهم ما في هذه الأرقام أنها تظهر أن جميع الدول المعنية حققت نمواً إيجابياً في العام 2005، ولكنه كان هناك تفاوت واضح وكبير في بعض الأحيان في نسب النمو هذه، وهو يعود بشكل أساسي إلى ارتفاعها في دول مجلس التعاون.

وبناء على التقديرات فإن دول مجلس التعاون حققت بالفعل نسب نمو حقيقي قوية في العام 2005 وذلك ليس فقط بسبب ارتفاع إنتاج وصادرات النفط

استجابة للطلب العالمي المتنامي، وصادرات الغاز الطبيعي المسيل في قطر، وإنما أيضاً نتيجة لنمو ملحوظ في القطاع الخاص غير النفطي في معظم هذه الدول، حيث استفاد من ارتفاع الإنفاق العام على المشاريع ونمو السيولة المحلية والبيئة الاقتصادية الإيجابية عامة. وراوحت نسب النمو هذه ما بين قفزة تقدر بنحو 18 في المئة في قطر وما بين 6,5 في المئة في كل من الإمارات العربية المتحدة والبحرين، وهذه الدولة الأخيرة لا تعتمد على تصدير النفط إلا بالجزء اليسير في اقتصادها، وثم نحو 4 في المئة في سلطنة عمان.

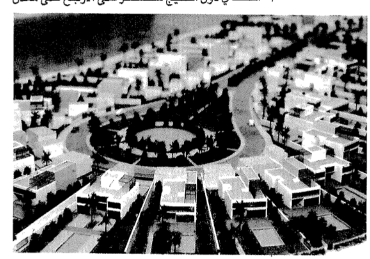
الدول العربية أمام تحدي الإصلاح الاقتصادي واستيعاب الفوائض المالية الضخمة

الميزانية السعودية لعام 2006 تتضمن انفاقا قياسيا يبلغ 89,3 مليار دولار

أما في الدول العربية غير النفطية الأساسية فإن نسب النمو المقدرة للعام 2005 كانت أقل منها في الخليج ولكن قوية ومشجعة في حالات عدة. فهي قاربت مستوى 4,9 في المئة تقريباً في مصر، التي استفادت من حركة سياحية نشطة وانخفاض في معدل التضخم ومجموعة من الإصلاحات التي قامت بها الحكومة الجديدة، وبلغت 5 في المئة في الأردن الذي حقق نمواً سريعاً في الصادرات الصناعية وفورة عقارية دفعتها الرساميل الوافدة من الدول المجاورة وعودة للنمو في القطاع السياحي. وفيما أوقف اغتيال الرئيس **رفيق الحريري** عودة للنمو القوي في لبنان كانت قد بدأت في العام 2004، فإن دول المغرب العربي حققت أداءً جيداً بالإجمال.

النمو في العام 2006

أما بالنسبة للعام 2006، فقد يحصل تحول مثير للاهتمام في محور النمو في العالم العربي بمعنى تراجع في نسب النمو في دول مجلس التعاون يقابله قوة نسبية في دول أخرى غير نفطية. فبعد ارتفاعها إلى مستويات قياسية في بعض الحالات في العام 2005، فإن معدلات إنتاج النفط في دول الخليج ستستقر على الأرجح على معدل



العام 2005 بحيث أن نمو الإنتاج والصادرات الهيدروكربونية لن يكون بحد ذاته دافعاً للنمو الحقيقي كما حدث في العام 2005. وسيأتي النمو في المقابل من توسع الإنفاق العام في ظل الفوائض الكبيرة التي تحققت في العام 2005، وخصوصاً الإنفاق على المشاريع التنموية الكبيرة، وكذلك من الحركة النشطة في القطاع الخاص غير النفطي المستفيد من الحجم الكبير من السيولة المحلية والارتفاع في المداخيل ومعدلات الإنفاق كما في فرص العمل التي توفرها المشاريع الكبيرة، علماً أن هناك أرقاماً وتقديرات بأن الإنفاق على المشاريع من قبل القطاعين العام والخاص سيفوق 100 مليار دولار في العام 2006، بما في ذلك مشاريع تطوير طاقة إنتاج النفط والغاز. وهكذا، فإنه من المتوقع أن يتراجع معدل النمو الخليجي إلى ما بين 4 و5,5 في المئة في العام 2006 رغم أن هذه المعدلات تبقى قوية بالمقاييس العالمية. وقد يقابل ذلك ارتفاع في معدل النمو في بلد غير نفطي كمصر، وربما في لبنان إذا ما استقرت الأوضاع السياسية والأمنية إلى حد يسمح بعودة انطلاق العجلة الاقتصادية وإذا ما تم اجتماع الدول المانحة في الجزء الأول من السنة الجديدة كما هو مقرر وبنجاح.

أما بالنسبة للوضعية الخارجية فإن دول مجلس التعاون ستستمر بالتميز بالفائض الكبير في ميزان الحساب الجاري نسبة للناتج المحلي الإجمالي حيث من المتوقع أن تبقى نسبة هذا الفائض الأعلى في قطر في العام 2006، كما في العام 2005، تليها الإمارات العربية المتحدة وثم المملكة العربية السعودية. أما الدول العربية الأخرى فستشهد تفاوتاً في هذا المجال بين استقرار للفائض في مصر في حدود 2,9 في المئة من الناتج المحلي وارتفاع في العجز في الأردن نتيجة لنمو متوقع في الواردات وتراجع في حجم الدعم الخارجي.

استيعاب الفوائض

في نهاية الأمر، وكما سبقت الإشارة، وبناءً على جميع المعطيات الحالية ستكون سنة 2006 سنة أخرى من الفوائض النفطية الكبيرة والتراكم للثروات والقدرات الاستثمارية في دول الخليج، علماً أن التقديرات الأخيرة تشير إلى أن حكومات الدول النفطية في منطقة الشرق الأوسط أنفقت في العام 2005 معدل 40 في المئة من إيراداتها النفطية، بالمقارنة مع معدل 90 في المئة تقريباً في عقد السبعينات الماضي و60 في المئة في عقد التسعينات.

وتكراراً، فلعله من الممكن والمفترض في نهاية الأمر قياس مدى نجاح الأداء الاقتصادي العربي عامة في العام 2006 بما سيمكن تحقيقه من استيعاب لهذه الفوائض بدلاً من إضافتها للاستثمارات العربية في الخارج والتي تقدر بما لا يقل عن 1,5 تريليون دولار وما يفوق بالتالي مجموع الناتج المحلي الإجمالي لجميع الدول العربية في العام 2005.

وكما سبق أيضاً فإن استقطاب الفوائض يتطلب البيئة الاستثمارية المناسبة والمؤهلة وكذلك القدرة الاستيعابية سواء للاستثمارات المباشرة أو غير المباشرة. وتتحدد القدرة الاستيعابية هذه من خلال الأداء الاقتصادي سواء في دول الخليج نفسها أو في الدول العربية الأخرى والذي سبق الكلام عنه، ومن

خلال ما سيوفره ذلك من فرص ومشاريع استثمارية وما سيخلقه أيضاً من احتياجات للرساميل.

ومما لا شك فيه أن هناك فرصاً ومجالات واسعة للاستثمار المباشر في مختلف الدول العربية يمكنها امتصاص جزء مهم من الفوائض النفطية لو رغبت حكومات الخليج وقطاعها الخاص في توجيه استثماراتها إليها. أما الأسواق المالية العربية فإنها لم تزل صغيرة من دون شك، وشهدت ارتفاعاً كبيراً في السنتين الماضيتين بحيث أصبح الدخول إليها يتطلب الكثير من الحذر، كما أنها غير قادرة على استيعاب إلا الجزء اليسير من الفوائض النفطية الضخمة، ولكنها يمكن أن تشكل رغم كل ذلك مجالاً أكيداً للاستثمار التدريجي ومن منطلق طويل الأمد.

جردة الإصلاح

أما كلمة الفصل فهي من دون شك البيئة الاستثمارية وتطورها وقدرتها على جذب الفوائض النفطية إلى مختلف الاستثمارات الأخرى. ومن المفيد هنا وكجزء أخير لهذا العرض لتوقعات العام 2006 الاقتصادية إجراء جردة سريعة لما تحقق من إصلاحات اقتصادية أساسية في الدول العربية في السنوات الأخيرة وما هي الخطوات التي لم تزل مطلوبة وملحة في هذا المجال والتي يمكن البدء بتنفيذها في العام 2006، لو أريد بالفعل النجاح في تحويل المزيد من الفوائض النفطية إلى الداخل العربي:

100 مليار دولار حجم الانفاق المتوقع على المشاريع في دول الخليج العام 2006

أولاً: تحرير التجارة الخارجية وتنمية التجارة البينية: مع انضمام المملكة العربية السعودية إلى منظمة التجارة العالمية أواخر العام 2005، يصبح عدد الدول العربية الأعضاء في المنظمة عشر دول تشمل إضافة إلى السعودية كلاً من الكويت، البحرين، مصر، تونس والمغرب التي انضمت جميعها في العام 1995، والإمارات العربية المتحدة وقطر اللتين انضمتا في العام 1996 وثم الأردن وسلطنة عمان اللتين انضمتا في العام 2000. وقد وقعت خمس دول عربية أيضاً على اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة كان آخرها سلطنة عمان. ويضاف إلى ذلك انضمام عدد أكبر من الدول العربية لاتفاقية الشراكة الأوروبية.

فمسيرة تحرير التجارة الخارجية العربية تسير بخطى واضحة إلى الأمام إذاًرغم أنها لم تزل غير شمولية. لكن هذا التقدم لا يشمل التجارة العربية البينية التي لم تزل تعاني من القيود والعقبات وحيث لم تزل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بعيدة عن التنفيذ. وغني عن القول أن التجارة العربية البينية التي تبقى محدودة جداً مقارنة بقيمة التدفقات التجارية الإجمالية للعالم العربي هي ذات أهمية فائقة لتوسيع حجم الأسواق العربية وبالتالي قاعدة الإنتاج المحلية.

ثانياً: قوانين الاستثمار وممارسة الأنشطة التجارية والاقتصادية: وضعت جميع الدول العربية تقريباً قوانين جديدة للاستثمار وممارسة الأنشطة الاقتصادية تهدف بشكل خاص إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي إضافة إلى القطاع الخاص المحلي وتشمل بالإجمال مجموعة من التسهيلات والإعفاءات. لكنه لم يزل هناك تفاوت كبير عبر العالم العربي في جدية تطبيق هذه القوانين بل أيضاً سهولة تطبيقها في ظل الأوضاع المؤسساتية والإدارية القائمة.

وقد بلغت بعض الدول العربية بذلك أقصى درجات الانفتاح على الاستثمار الخارجي بينما لم يزل البعض الأخير أسيراً للقيود والعقبات والتعقيدات الإدارية على الرغم مما تعد به القوانين الجديدة. والملفت هنا أن الدول الخليجية التي تعتبر مصدرة للرساميل الاستثمارية تقع في مجموعة الدول الأولى بينما تقع ضمن المجموعة الثانية العديد من الدول الأخرى التي هي بحاجة للرساميل الخارجية والاستثمارات. وهناك اليوم إذاً حاجة في حالات عدة لإصلاحات هيكلية قد لا تخلو من الصعوبة لماشاة قوانين وتسهيلات الاستثمار الجديدة من خلال إزالة الأساليب الإدارية القديمة والمعرقلة.

ثالثاً: الخصخصة: هناك برامج خصخصة أطلقت في العديد من الدول العربية أيضاً ويعود تاريخ بدء بعضها إلى عدة عقود من الزمن، وقد شملت توجهات الخصخصة قطاعات أساسية كالاتصالات وخدمات البنية التحتية، ومؤسسات عامة، وغير ذلك، كما شملت مثلاً مشاريع الطاقة المستقلة ومشاريع الـBOT وغير ذلك. والتخصيص كما هو معروف يخلق فرصاً واسعة للاستثمار وهو وسيلة أساسية لتوسيع دور القطاع الخاص ويعكس في جديته وشموليته مدى التوجه الإصلاحي العام. ومشكلة الخصخصة في العالم العربي أنها كانت حتى الآن حذرة جداً بشكل عام ومتقطعة وغير متكاملة بحيث أنها استغرقت ولم تزل وقتاً طويلاً مما أضاع الكثير من الفرص والإيجابيات الاستثمارية. وهذه المشكلة لم تزل قائمة ومستمرة حتى مع الأخذ في الاعتبار أهمية العقبات السياسية والاجتماعية والإدارية التي أعاقت مشاريع الخصخصة ولم تزل حتى الآن.

رابعاً: الشفافية والإفصاح والمساءلة: تعتبر الأنظمة الضامنة للشفافية والإفصاح والمساءلة من الأركان الأساسية للاستثمار في الاقتصاد الحديث وقد أعطيت أهمية متزايدة في العالم العربي في السنوات الأخيرة ولكنها تبقى غير مطبقة بالدقة والجدية المطلوبة في أكثرية الدول العربية. والضعف التنظيمي في هذا المجال والذي يتطلب معالجة سريعة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالوضع المؤسساتي العربي، خصوصاً من حيث سيطرة الشركات العائلية أو الفردية. والمعالجات البديهية المطلوبة تشمل ليس فقط القوانين المناسبة وتطبيقها وإنما أيضاً توسيع دور الشركات العامة وتطوير أنظمة الإشراف والمراقبة في الأسواق المالية.

خامساً: الحريات الفردية وهذه الحريات التي يضمنها النظام السياسي الديموقراطي المتطور لا تنفصل عن أساسيات ومتطلبات ممارسة النشاط الاقتصادي الحر والانفتاح على الاقتصاد العالمي. وهي ضرورية لضمان سلامة الاستثمار وحقوق المستثمرين. وغني عن القول أن العالم العربي لم يستوف هذا الشرط بعد على الرغم من التقدم الذي تحقق هنا وهناك. ■

الفوائض المالية العربية.. إلى أين؟

الإيرادات قد تصل الى 700 مليار دولار خلال سنوات

إعداد: مركز الاقتصاد والأعمال للأبحاث

تتميز الفورة النفطية الحالية بأنها لن تكون مؤقتة كالفورات السابقة. ودول الخليج دخلت ما يصح تسميته "عصر الفوائض المالية". فأسعار النفط مرشحة لمزيد من الارتفاع خلال السنوات المقبلة، أو الحفاظ على مستوياتها الحالية في أسوأ الاحتمالات. وإيرادات الدول الخليجية من صادرات النفط والغاز المقدرة بما يتراوح بين 360 و380 مليار دولار هذا العام، مرشحة لأن ترتفع إلى ما بين 600 و700 مليار دولار خلال السنوات القليلة المقبلة.

يطرح ذلك جملة أسئلة، أهمها كيف ستتعامل دول الخليج مع الفوائض المتزايدة؟ وهل ستتمكن من بلورة السياسات الأمثل لاستغلالها سواء في أسواقها المحلية أو في الخارج؟ وإذا كان لا بد من تدوير الفوائض المالية باتجاه الأسواق الخارجية في ظل محدودية الطاقة الاستيعابية للأسواق المحلية، فكيف يمكن الاستفادة من "تجربة التدوير" خلال الفورات السابقة لتجنب العثرات التي ميزتها؟ وإلى أي مدى تشكل التجربة الصينية في استغلال الفوائض المالية، رغم اختلاف الظروف، نموذجاً يمكن استقراؤه؟

تشير جميع المعطيات الى أن الطلب العالمي على النفط سوف يستمر بالارتفاع، ما يهدد بظهور عجز متنام في الإمدادات النفطية. ومع الأخذ في الاعتبار المشاريع الطموحة لرفع الطاقة الانتاجية في دول الخليج، وبخاصة السعودية، بنحو 4 – 5 ملايين برميل في اليوم مع حلول العام 2010، وزيادة إنتاج الغاز، لا سيما في قطر، فإن المعروض في السوق العالمية للنفط سيغطي النمو المتوقع في الطلب، أو يوفر فائضاً بسيطاً يسهم في استقرار السوق.

ويمكن تخليص المعطيات في سوق النفط العالمية كالتالي:

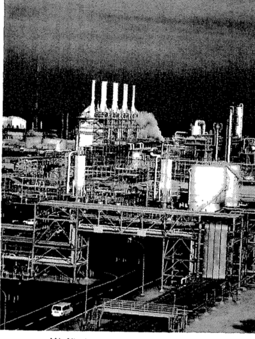
– إن الأسعار ستبقى على مستويات مرتفعة نسبياً في السنوات المقبلة. ولو استبعدنا سيناريو ارتفاع السعر إلى 100 دولار أو أكثر، والذي كثر الكلام عنه في وقت سابق، يبدو أن أفضل ما يمكن توقعه من وجهة نظر الدول المستهلكة هو أن يبقى معدل السعر في حدود 50 – 60 دولاراً للبرميل في المدى المنظور.

– يقدر أن ترتفع إيرادات دول الخليج من صادرات النفط والغاز الى ما بين 360 و400 مليار دولار في السنوات المقبلة، بافتراض بقاء معدل أسعار النفط على مستواه الحالي، وأن تصل الى ما بين 600 و 700 مليار دولار بافتراض معدل لسعر النفط، يتراوح بين 70 و100 دولار للبرميل وهو سيناريو غير مستبعد.

وسيؤدي كل ذلك إلى تراكم متسارع للفوائض المالية لدى الدول الخليجية، وبالتالي إلى نمو اقتصادي وزيادة في حجم السيولة المحلية. خصوصاً إذا ما نجحت دول الخليج في تحديد وتنفيذ السياسات الملائمة لاستغلال الفوائض المالية المتراكمة، وترتيب أولويات التعامل مع معطيات الحقبة الجديدة، قد يحقق تحوّلاً أساسياً في مسار الاقتصادات الخليجية من حيث تسريع عملية إعادة الهيكلة وترسيخ النمو الاقتصادي والتغلب على مشكلة توفير فرص العمل الجديدة للأجيال الصاعدة.

الخيارات المتاحة

والإجابة على الأسئلة أعلاه لا بد أن تنطلق من تحليل الخيارات المتاحة لدول الخليج. ومن المفيد والمهم مقاربة هذا التحليل مع الأخذ في الاعتبار تجربة الصين في تطوير اقتصادها، من دون إغفال الفوارق الشاسعة بين الاقتصاد الصيني واقتصادات دول الخليج.



البتروكيميائيات مجال رحب لاستيعاب الفوائض

الفوائض المالية بين خيارات التنمية الداخلية والتدوير للخارج

مرت دول الخليج في العقود الثلاثة الماضية بمراحل عدة شهدت ارتفاعاً قوياً في أسعار النفط وقفزات موازية في إيراداتها النفطية. وكانت أولى تلك المراحل في أوائل عقد السبعينات، عندما دخلت الاقتصادات الخليجية بالفعل في عصر النفط. وفي تلك العقود مرّت الحكومات الخليجية بتجارب عديدة ومتكررة في بعض الأحيان في مجال سياسات الإصلاح الاقتصادي وإعادة الهيكلة وتنويع القاعدة الإنتاجية والسياسة المالية والاستثمار الخارجي وإدارة الفوائض النفطية. وتنامى نتيجة ذلك، الوعي لأهمية العمل على تصحيح أوضاع المالية العامة، وبناء الاحتياطات المالية لمواجهة التقلبات المحتملة في الإيرادات.

ولذلك يلاحظ أنه عندما انقلب منحى أسعار النفط إلى الارتفاع من جديد ابتداء من العام 2001، أعطت الحكومات الخليجية الأولوية لاستعمال الوفر المتنامي لتصحيح أوضاع المالية العامة وإعادة بناء الاحتياطات وتخفيض حجم الدين العام. لذا، كان نمو الإنفاق في تلك الفترة بطيئاً مقارنة بالزيادة المضطردة في الإيرادات، وبقي، بالتالي، تأثير هذا الارتفاع في الإيرادات محدوداً على الاقتصادات الخليجية ككل وعلى القطاع الخاص تحديداً. وسياسة الحكومات الخليجية في هذا المجال جاءت مخالفة لسياساتها في الفورات السابقة، التي شهدت زيادة سريعة في الإنفاق موازية للزيادة في العائدات النفطية، ومن دون إعطاء أهداف الإصلاح والتنويع الاقتصادي ولو مرحلياً، ما يستحق من عناية. ويؤكد هذا التغير في سياسات الحكومات الخليجية أن "عبر الماضي باتت واضحة".

ولتأكيد هذا التبدل، يشار إلى أن انفاق الحكومات الخليجية حالياً يقدر بنحو 36 في المئة من إيراداتها النفطية الإضافية، في حين كانت هذه النسبة تصل إلى 90 في المئة تقريباً في السبعينات، وإلى 60 في المئة في الثمانينات. أما الجزء المتبقي من الإيرادات يخصص حالياً لتسديد الدين العام الداخلي والخارجي أو لبناء الاحتياطات. ووصف صندوق النقد الدولي ما يحدث في هذا الصدد بأنه "تحوّل جذري في سياسات دول الخليج"، علماً أن الصندوق كان يحذر هذه الدول من سياسات الإنفاق المفرط، سواء الانفاق الجاري أم على المشاريع غير المنتجة.

بناء الاحتياطات المالية

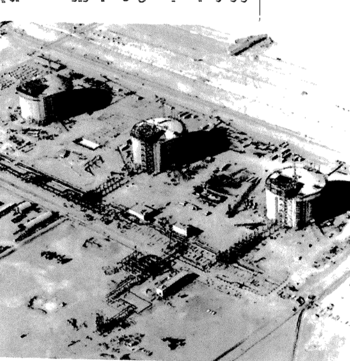
ونتيجة لهذا التحوّل، زادت الاحتياطات الخارجية لدول الخليج بقفزات متتالية خلال فترة السنوات القليلة الماضية وتخطت ما كان يعتبر مستويات قياسية، خاصة في السعودية والكويت وأبو ظبي وقطر. ففي قطر مثلاً تم تخفيض الدين العام الخارجي من 91 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في العام 2000 إلى 53 في المئة في العام 2004، فيما ارتفع الاحتياط العام إلى 18–20 مليار دولار، بعدما كان انخفض إلى 1–2 مليار دولار في العقد الماضي. وفي الكويت، يقدر الاحتياط الرسمي الخارجي بنحو 150 ملياراً، متخطياً بذلك المستوى الذي كان بلغه قبل اجتياح العراق للكويت العام 1990. وفي السعودية، بلغ احتياطي مؤسسة النقد العربي السعودي 109 مليارات دولار في نهاية شهر مايو الماضي، وهو أعلى مستوى منذ عقدين من الزمن، ويقارب ضعف ما كان في نهاية 2003.

وإضافة إلى ذلك تمكنت دول الخليج من تحقيق انطلاقة اقتصادية قوية ومتجددة، ناجمة ليس فقط من نمو الإيرادات والإنفاق، وإنما بفعل تسارع عمليتي الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين. فكيف ستستوعب الاقتصادات الخليجية التراكم المستمر للفوائض المالية النفطية؟

الاستثمار في الداخل

إن طريق النمو والتطور لم تزل طويلة أمام الاقتصادات الخليجية الصغيرة نسبياً. وهناك اليوم عدد كبير من المشاريع التنموية والاستثمارية الجاري تنفيذها أو المخطط لها للسنوات المقبلة. وهي تشكل مجالاً واسعاً لتوظيف جزء من الفوائض المالية. وتشمل هذه المشاريع تطوير النفط والغاز والصناعات الثقيلة، وتطوير وتوسيع البنية التحتية، إلى جانب مشاريع التعليم والخدمات الصحية والمشاريع السياحية. ويترافق ذلك مع مجموعة واسعة من مشاريع القطاع الخاص في مجالات مختلفة.

وتأتي مشاريع النفط والغاز في المقدمة من حيث



المطلوب زيادة الإنتاج النفطي

التكلفة، وربما من حيث الأولوية، بالنظر إلى المتطلبات الملحة للمحافظة على طاقة الإنتاج أو لزيادتها. وتقدر تكاليف هذه المشاريع بما يتراوح بين 35 و40 مليار دولار سنوياً. علماً أن وكالة الطاقة الدولية تقدر متطلبات الاستثمار في قطاع النفط والغاز الخليجي بأكثر من تريليون دولار خلال السنوات الـ 25 المقبلة.

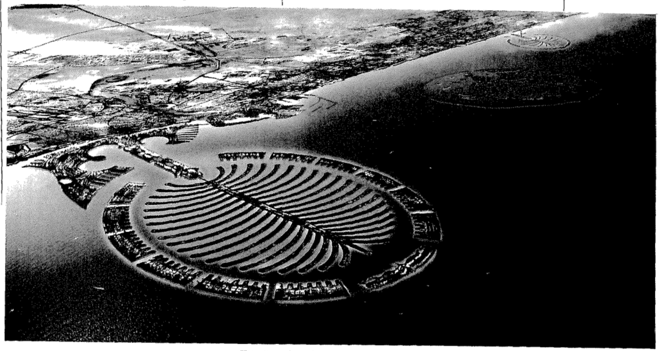
ويقدر مجموع الإنفاق الاستثماري على المشاريع الأخرى بنحو 100 مليار دولار في العام المقبل، وقد يستقر حجم مثل هذه الاستثمارات في السنوات التالية على المستوى نفسه تقريباً. وهذا المبلغ لا يشمل جميع مشاريع القطاع الخاص، خصوصاً المشاريع المتوسطة والصغيرة الحجم والأنشطة الأخرى.

انطلاقاً من ذلك، يمكن الاستنتاج أن الإنفاق الاستثماري على مشاريع التنمية والمشاريع الاقتصادية الأخرى سيكون في حدود 150 مليار دولار خلال العام المقبل، وفي السنوات التالية أيضاً. وهذا المبلغ الذي سيأتي الجزء الأكبر منه من الحكومات الخليجية أو المؤسسات العامة والشركات التابعة لها، يوازي أقل من 50 في المئة من الإيرادات المتوقعة من صادرات النفط والغاز خلال العام الحالي، وسيبقى على الأرجح على هذه النسبة في السنوات المقبلة لو تحققت التوقعات بشأن تطور سعر النفط في المستقبل المنظور.

والإنفاق العام على المشاريع سيبقى الوسيلة الأساسية لإعادة تدوير المداخيل النفطية في الاقتصادات الخليجية، وبالتالي لإيصال منافع هذه المداخيل إلى القطاع الخاص الخليجي. وفي حين يفترض أن تؤدي مسيرة الإصلاح وإعادة الهيكلة الاقتصادية المستمرة إلى تخفيض حجم القطاع العام وتكلفته الاقتصادية، فإن الحكومات الخليجية ستضطر لإعطاء المزيد من الاهتمام للرعاية الاجتماعية والبرامج الخاصة لمواجهة مشكلة البطالة وغيرها؛ أما الإنفاق على برامج التنمية والمشاريع المرتبطة بها فسيبقى العنصر الأساسي والأهم في تحقيق الإفادة الاقتصادية الشاملة من إيرادات النفط والغاز.

استقراء التجربة الصينية

والسؤال هنا هو إلى أي مدى يمكن أن تصل دول الخليج في إعادة تدوير المداخيل النفطية من خلال الإنفاق على المشاريع الكبرى. والمجال مفتوح هنا للمقارنة مع تجربة الصين التنموية. فقد اعتمدت الصين سياسة التصنيع على نطاق واسع ليشمل الصناعات الثقيلة والتحويلية بكل أنواعها. وترافقت هذه السياسة مع ستراتيجية تحرير وانفتاح انتقائية، فأنشأت ما يعرف بـ"المناطق الجديدة" التي تتميز بنظام اقتصادي منفتح وحر تماماً، في حين ظل الجزء الأكبر من الصين خاضعاً للنظام الاشتراكي. لكن نجاح الصين في تحقيق ما هدفت إليه، وبروزها اليوم كدولة صناعية تنافس الدول الصناعية الكبرى، اعتمد على العديد من المعطيات المساعدة ومنها بشكل خاص توفر اليد العاملة الرخيصة والمدربة والقدرات التكنولوجية والسوق الداخلية الضخمة التي تشكل القاعدة الأساسية لكافة الأنشطة الاقتصادية والقدرة على التعلم والتأقلم مع متطلبات السوق العالمية. والمهم في الأمر، أن نجاح سياسة التصنيع في ظل اقتصاد مفتوح جعل الصين



مشروع النخلة في الامارات: نموذج للمشاريع العملاقة

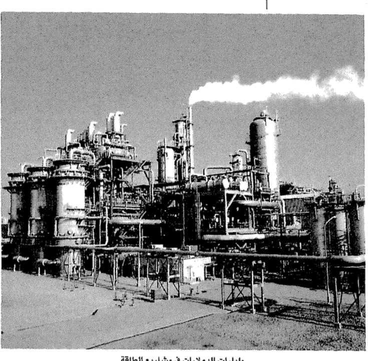



Grand Marquis

إحدى أكبر الدول المصدّرة في العالم، وكان بالتالي السبب وراء تراكم الفوائض من العملات الأجنبية لديها.

هل يكون الحلّ بالصناعة؟

وتقف دول الخليج على النقيض من ذلك تماماً، فهي أرادت في السابق، ولا تزال، أن تستغل الفوائض النفطية لتحقيق التنويع الاقتصادي وإنشاء قاعدة صناعية وإنتاجية وخدماتية خارج نطاق القطاع الهيدروكربوني، الذي لم يزل يسيطر على اقتصاداتها. والأوضاع السائدة حالياً، والمرتقبة في سوق النفط، زادت إلى حد كبير من قدرة دول الخليج على تحقيق هذا الهدف، لكن تجربة العقود الماضية والمعطيات المحيطة باقتصادات الخليج تظهر أن هناك حدوداً واضحة لما يمكن للمنطقة أن تحققه في هذا المجال. ففي مجال الصناعة مثلاً، فإن اليد العاملة الرخيصة غير متوافرة في الخليج، بل تعتمد على العمالة الوافدة. والأسواق المحلية تبقى صغيرة ومشرذمة ومعتادة على السلع المستوردة، بحيث لا يمكن لهذه الأسواق أن تشكل قاعدة أساسية لنشوء صناعات تحويلية متنوعة ذات قدرة تنافسية، والدعم الذي تلقاه الصناعات القائمة قد يصبح موضوع مساءلة عند استكمال انضمام دول الخليج إلى منظمة التجارة العالمية. وبات واضحاً أن الصناعات الوحيدة التي تتمتع بقدرة تنافسية هي الصناعات الثقيلة التي يمكنها استغلال توفر الطاقة الرخيصة والغاز الطبيعي كلقيم وكذلك رأس المال الضخم الذي تحتاجه. وعلى الرغم من نجاحها والدور التصديري المتنامي الذي تلعبه في دول خليجية عدة، فإن هذه الصناعات لا يمكنها أن تشكل بحد ذاتها قاعدة صناعة تحويلية محركة للاقتصاد.



مليارات الدولارات في مشاريع الطاقة

... أم بالخدمات؟

في غياب بدائل مقنعة ومجدية أخرى، فقد ركزت دول الخليج على تنمية قطاع الخدمات، سواء المالية التي انطلقت من إنشاء بنوك الأوفشور في البحرين في عقد الثمانينات، أم التجارة والنقل من خلال إنشاء الموانئ والمناطق الحرة، أم مؤخراً السياحة وخدمات التعليم العالي والاستشفاء وغير ذلك. والواقع أن التركيز المتزايد على تنمية قطاعات الخدمات أصبح منذ بضع سنوات محركاً رئيسياً للنشاط الاستثماري في المشاريع، سواء من قبل القطاع العام أم الخاص، وساهم في تحقيق نمو سريع، لا بل مذهل، في بعض اقتصادات المنطقة، وخصوصاً دبي.

لكن هناك اليوم خطر حقيقي من الافراط في إنشاء المشاريع المماثلة في المنطقة، وهو خطر سيزداد مع نمو المداخيل النفطية والبحث عن سبل استثمارها محلياً. فما هو عدد المراكز المالية والمصرفية الذي يمكن أن تستوعبه منطقة الخليج، وما هو الدور الذي ستقوم به تلك المراكز في ظل اقتصاد المعرفة والاتصالات الحديثة على النطاق العالمي. وعلى افتراض قدرتها واستعدادها للتنسيق في ما بينها، فهل هناك ما يبرر هذه التعددية بحيث تصبح كل دولة خليجية تقريباً مركزاً مالياً. وهل تبرر موارد الخليج السياحية الاستثمارات الجارية والمخطط لها في هذا القطاع، خصوصاً لجهة إنشاء الجزر والمنتجعات الضخمة التي انتشرت في أكثر من دولة. وهل هناك من مبررات قوية لحركة الإنشاء المذهلة الجارية في المنطقة؟

إحياء نغمة تدوير الفوائض

في ضوء كل ما سبق، فمن غير المستغرب أن يعود الكلام بقوة على إعادة تدوير الفوائض المالية النفطية، الذي ساد في السبعينات والثمانينات، ولكن مع تركيز أكبر هذه المرة على الوقع المحتمل لهذه الفوائض على الأسواق المالية العالمية.

وبخلاف ما قيل عن إحجام المستثمرين العرب عن الاستثمار في الولايات المتحدة والأسواق المالية الغربية الأخرى بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر وما تلاها من تداعيات، فإن جميع الأرقام والمؤشرات تظهر أن جزءاً كبيراً من الفوائض النفطية أخذ بالتدفق إلى هذه الأسواق خصوصاً إلى الولايات المتحدة. وهذا الأمر ليس مستغرباً، في ظل ضعف الطاقة الاستيعابية للأسواق المالية الخليجية وضيق مجالات الاستثمار في الخليج كما في بقية الدول العربية. ومن الواضح أن هذه القفزات المذهلة في أسواق المال الخليجية الكبيرة لا تعكس دائماً ارتفاعاً موازياً في القيمة الحقيقية للشركات المدرجة، بقدر ما تعكس في جانب منها اشتداد عنصر المضاربة الناتجة عن محدودية الأسهم المتاحة

للاستثمار مقارنة بالسيولة المتوفرة. وهذا يعني بالتالي استحالة استيعاب إلا الجزء اليسير من الفوائض المتراكمة والتي لا بدّ أن تتوجه إلى الأسواق الخارجية، علماً أن حجماً متزايداً من الاستثمارات الخاصة قد يتبع الطريق نفسه في المرحلة المقبلة.

استقراء التجربة الصينية في تدوير الفوائض بشراء الشركات الأميركية

وهناك أوجه تشابه في هذا المجال بين دول الخليج وما تقوم به الصين. ففي الصين أيضاً فوائض متعاظمة وصعوبات متزايدة في توجيهها أو استيعابها داخلياً، والنتيجة هي هجمة غير مسبوقة من الصين للاستثمار في الغرب، وهي هجمة أخذت تقلق الدول الصناعية وخصوصاً الولايات المتحدة. لكن هناك أوجه اختلاف أيضاً لعل أهمها:

– أن الصين تركز على الاستثمارات المباشرة، إضافة إلى استثماراتها في الأسواق المالية، حيث أكملت حتى الآن شراء عدد من الشركات الصناعية الغربية والآسيوية، وتعطي اهتماماً ستراتيجياً لشراء الشركات النفطية التي تساعدها في ضمان احتياجاتها المتزايدة من النفط.

– أن الاستثمارات الخارجة من الصين يقابلها استثمارات كبيرة تضخها الشركات الغربية في السوق الصينية. وهناك اليوم 450 شركة أميركية ناشطة في الصين تحقق 70 في المئة منها أرباحاً تفوق معدل الأرباح على عملياتها الدولية الأخرى.

وتركيز الصين على الاستثمارات الخارجية المباشرة، له ما يبرره إذ أن بإمكانها توفير التمويل الرخيص، بالنظر إلى انخفاض معدل سعر الفائدة لديها، وثم نقل عمليات الإنتاج والتصنيع للشركات التي تقوم بشرائها إلى سوقها المحلية من أجل تخفيض تكلفة الإنتاج أولاً، ثم رفع هذا الإنتاج بنسبة كبيرة اعتماداً على السوق المحلية في المقام الأول.

في المقابل، لا تتوفر للمستثمر الخليجي مجالات تحرك مماثلة، على الرغم من أن دول الخليج بدأت بالاستثمار المباشر في أوروبا والولايات المتحدة ودول أخرى منذ عقود عدة، إلا أن هذه الاستثمارات لم تكن موفقة بالإجمال، وهو ما يجعلها اليوم تركز استثماراتها الخارجية على النقيض من الصين، على الاستثمار غير المباشر في أسواق الأسهم والسندات العالمية. واستناداً إلى ما سبق، فإن هذه الاستثمارات مرشحة للتزايد بسرعة ويزداد بالتالي تأثيرها في تطور أسواق المال العالمية. فربما تساعد مثلاً على إبقاء أسعار الفائدة طويلة الأجل على الدولار منخفضة نسبياً على الرغم من قيام بنك الاحتياط الفيدرالي بزيادة سعر الفائدة قصيرة الأجل تدريجياً.

وعلى أي حال، فإن تعاظم الاستثمارات الخارجية لدول الخليج يعني أنها ستكون مصدراً متزايد الأهمية للإيرادات العامة بما يكسبها دوراً اقتصادياً ستراتيجياً. ولذلك فإنه من الضروري إعطاء الأولوية المطلقة لبناء وتطوير القدرة الذاتية لإدارة هذه الاستثمارات من أجل تجنب أخطاء الماضي وتحقيق أقصى المردود عليها. ويمكن القول أنه سيتعين على دول الخليج النظر إلى استثماراتها الخارجية بمثابة احتياطي للمستقبل مقابل الاحتياطي النفطي الذي تضطرها الاعتبارات الاقتصادية الدولية على استغلاله بسرعة تفوق ما ترغب به، وتفوق بالتأكيد ما يمكنها استيعابه. وغني عن القول أن الإدارة الجيدة لهذا الاستثمار ستوفر لكل دولة خليجية صندوقاً مستقبلياً لتمويل المشاريع الاستثمارية والتنموية كلما دعت الحاجة أو سنحت الفرصة، وكلما ازدادت القدرة على استيعابها.

الدول العربية الأخرى

وتبقى حلقة أخيرة في المعادلة لعلها الأضعف، وهي تتعلق بعلاقة العالم العربي الأوسع بالفورة النفطية. فما من شك أن الدول العربية غير النفطية قد استفادت بشكل غير مباشر مما يحدث في سوق النفط منذ سنوات، وذلك من خلال فرص العمل التي أتاحتها هذه الفورة للشركات والكوادر العربية. إلاّ أن الإفادة الأهم التي يمكن أن تجنيها تبقى بعيدة المنال ألا وهي استقطاب جزء من الفوائض المالية النفطية، والذي يمكن أن يعطي دفعة قوية لاقتصادات هذه الدول؛ والأمر يحتاج لاستعجال واستكمال برامج الإصلاح وتوفير البيئة الآمنة والضامنة وفرص الاستثمار الملائمة. وهناك تقدم في سبيل تحقيق ذلك، لكن الطريق لم تزل طويلة وشاقة. ■

بورصة الكويت: الفوائض أشعلت أسعار الأسهم

الاقتصاد ينتظر السياسة

د. شفيق المصري

يشهد الشرق الأوسط عدداً من الاضطرابات السياسية الراهنة على امتداد رقعته الجيوسياسية من إيران حتى شمالي أفريقيا؛ وتتنوع هذه الاضطرابات في وتيرتها ودرجة حرارتها وكذلك في بواعثها ونتائجها المرتقبة. ومن هذه الاضطرابات:

الوضع الحالي في إيران ومسألة الملف النووي المتأرجح بين إمكانات معاودة الحوار الإيراني – الأوروبي والتصعيد الأميركي الذي لم يتوقف وإن كانت وتيرته لا تزال تسمح بحلول أو بأجواء انفراجية على الأقل.

والوضع الراهن في العراق بعد الانتخابات وما رافقها من اعتراضات أو تحفظات من جهة ومن وعود غربية بالانسحابات الجزئية من جهة أخرى.

والوضع المرتبك في دول الخليج التي لا تريد أن تخرج من دائرة الهموم العربية المشتركة ولكنها لا تستطيع أن تؤثر إيجاباً في الحد من تفاقمها على غير صعيد.

والوضع المأزوم في فلسطين وما قد تدفع إليه الانتخابات الإسرائيلية من جهة والانتخابات الفلسطينية من جهة أخرى.

والعلاقات المتشنجة بين لبنان وسورية بسبب الأحداث الأخيرة، فضلاً عن التشنج السوري – السوري والتجاذب اللبناني – اللبناني.

والوضع المصري بعد الانتخابات التي أكدت النفوذ المتنامي للاخوان المسلمين وتهاوي كافة الأحزاب الأخرى الإصلاحية.

والوضع المغاربي المتأرجح بين ضرورة الاستقرار ومسألة وربما مشكلة الاستمرار... إلخ.

ومن ذلك كله يتضح أن هذه النماذج – الأمثلة من الاضطرابات يغلب عليها الطابع السياسي. إلا أن هذه الأمر لا يعني أن ثمة استقراراً أو ازدهاراً اقتصادياً غير مرتبط بها أصلاً.

مصالح الدول ■

ولا يجوز، على كل حال، أن يُعتمد أي تحليل للمنطقة الشرق أوسطية بمعزل عن التطورات الدولية الأخرى؛ ومن هذه التطورات:

– أن الدول الكبرى تستند، في قراراتها الستراتيجية، إلى مصالحها الحيوية. فإذا قضت هذه المصالح بتأزيم وضع محلي أو بتفجير وضع إقليمي أو بتفريجه سعت إلى ذلك وحاولت قطف ثماره. وإذا رأينا بعض هذه الدول تجتمع حول قرار دولي مثلاً فإنها تجعل تطبيقه رهناً بمصالحها الحيوية سلباً أو إيجاباً.

وإذا اتخذت مباشرة أي قرار آخر (عن مجموعة الدول الثماني مثلاً) فمن المنتظر أن يوفر هذا القرار الجامع المشترك لها جميعاً. أما إذا حصل تباين دولي حول مسألة ما، فإن هذا التباين لا يجد طريقه إلى حل إلا على سبيل التسوية.

– إن أي حوار بين الشمال والجنوب، اليوم، لن يكون ناجحاً إلا إذا أعارت دول الشمال اهتماماً ولو جزئياً لمطالب الجنوب. ولعل المفاوضات الوزارية السادسة لمنظمة التجارية العالمية التي عُقدت في هونغ كونغ في منتصف كانون الأول / ديسمبر 2005، تعطي فكرة واضحة عن هذا الأمر. فقد اتهمت الدول الفقيرة كلاً من الولايات المتحدة وأوروبا واليابان بالحد من وصول منتجاتها الزراعية إلى أسواقها وذلك بسبب رفضها (مع دول أخرى) إلغاء القيود الجمركية على بعض المنتجات مثل القطن والرز. والمعروف أن هذا الأمر يستدعي قراراً سياسياً من دول الشمال. وعلى الرغم من أن ثمة موافقة مبدئية صدرت عن هذه المفاوضات لإنهاء هذا الدعم مع العام 2013 إلا أن هذه الموافقة لم تقترن بعد بقرار نافذ عن الدول الكبرى المعنية.

– ولعل حاجة الدول الكبرى للنفط الشرق أوسطي ستتزايد مع الأعوام المقبلة ولاسيما بعد دخول الحاجة الصينية الهائلة لهذه السلعة الستراتيجية. ويشعر الصينيون، منذ الآن، أن الولايات المتحدة تسعى إلى التضييق عليهم في محاولاتهم الحصول على الطاقة. وقد يزيد هذا الضغط إلى درجة احتمال بداية حرب باردة آسيوية – أميركية تدور رحاها في الشرق الأوسط النفطي. هذا إذا استبعدنا وسائل نقل النفط وغيره من السلع إلى الصين أو سواها من الدول المنافسة جزئياً أو كلياً للمصالح الأميركية في المنطقة وفي ظل أساطيلها في بحارها.

التحديات الاقتصادية ■

أما المسألة الاقتصادية العربية عموماً والخليجية على وجه التخصيص فتتعرض لكثير من التحديات التي يغلب عليها الطابع السياسي. وعلى سبيل المثال لا الحصر:

– إن القرارات العربية التي يجب أن تصدر بصدد تسريع عملية التنمية أو تطوير مشاريعها أو حسن توظيف الفوائض النفطية أو تحرير السيولة النقدية... إلخ. كل هذه القرارات تستلزم جرأة سياسية بارزة:

أ – فالملتقى التاسع لـ "مجمتع الأعمال العربي" طالب الدول العربية بإصلاحات تشريعية وقانونية من أجل تيسير التجارة وتشجيع الاستثمارات، وشدّد البعض على الربط بين التنمية والاستقرار الذي يتضمن حل المشاكل الشرق أوسطية المتعددة.

ب – وعلى الرغم من وجود هذه المشاكل السياسية وأحياناً تفاقمها، فإن الأسواق المالية العربية بدأت تتداول ما لا يقل عن تريليون دولار مع نهاية العام 2005. ومع ذلك تثار الأسئلة حول مرونة هذه المعطيات وإمكانية تفاعلها مع الاقتصاد العالمي تملكاً أو إدارة.

ج – وعلى الرغم من ضخامة الإيرادات الهائلة التي حصّلتها الدول المصدّرة للنفط بسبب الارتفاع الكبير في أسعاره، فإن هذه الإيرادات لا تزال سجينة في دائرة الدولار كعملة أساسية في تكوين احتياطها الخارجي. وعلى الرغم من النصيحة التي قدّمها الرئيس الماليزي السابق **مهاتير محمد** لهذه الدول منذ نهاية تشرين الثاني / نوفمبر الماضي بضرورة "تنويع سلة عملاتها وزيادة احتياطاتها من الذهب"، فإن الاستجابة لهذه النصيحة تستدعي قراراً سياسياً جريئاً بهذا الصدد.

د – أما في ما يتعلق بأدوات ووسائل التنمية العربية المطلوبة فلعل البنك الدولي أكد عليها منذ منتصف كانون الأول / ديسمبر المنصرم حيث أشار إلى ضرورة معالجة "التحديات التي تواجه سوق العمل في المنطقة من خلال تطبيق الإصلاحات السياسية

والاجتماعية التي تشمل نظم التعليم وكسب المهارات ومعالجة عدم تكافؤ الفرص بين النساء والرجال"... إلخ.

الاقتصاد والشروط السياسية ■

إلّا أن ما تقدم من ظروف موضوعية يتحرك الاقتصاد فيها من خلال القرارات السياسية، لا يحول عملياً دون افتعال مواقف وقرارات سياسية من أجل تجميد هذا الاقتصاد أو توجيه حركته ونذكر على سبيل المثال لا الحصر:

— أن المواقف الغربية عموماً (بما في ذلك الولايات المتحدة وأوروبا) ترهن مساعداتها الاقتصادية المباشرة لفلسطين وربما غير المباشرة لها أيضاً من خلال النتائج التي ستسفر عنها الانتخابات الفلسطينية ذاتها. وبذلك توقف هذه الدول مساعداتها إذا رجحت كفة حماس والجهاد والفصائل الرافضة الأخرى في الانتخابات. والمعروف هنا أن القرار سياسي ولكنه يأتي أيضاً ضد الأكثرية الشعبية — إذا حصلت — التي تشكل القاعدة الأساسية للديموقراطية.

— إن الموقف الروسي في المنطقة مثلاً يتخذ القرارات السياسية في ضوء مصالحه الاقتصادية وبقدر توفير هذه المصالح لدى دول المنطقة وبذلك يصبح الاقتصاد ممهداً للسياسة ودافعاً لها من جهة، كما تصبح السياسة مكافأة لهذا الاقتصاد من جهة أخرى.

فقد نجحت روسيا خلال الشهرين الأخيرين من العام 2005 أن تعقد صفقتين كبيرتين في المجال النفطي: الأولى مع تركيا حول إنشاء خط أنابيب يصل شمال تركيا بحقول الغاز في روسيا ومن ثم يمكن لهذا الخط أن يصبح مفتوحاً — عبر مرفأ جيهان التركي — على المتوسط على أوروبا من جهة وعلى إسرائيل من جهة أخرى. ولهذا أعلن رئيس الوزراء التركي أن هذا المشروع "سينقل السلام وليس فقط الغاز".

أما الصفقة الثانية فقد تمت بين روسيا من جهة وسورية من جهة أخرى. فقد حصلت شركة روسية على عقد لبناء مصنع غاز في منطقة التدمرية السورية. وتشير الأخبار أن هذه الصفقة ذهبت إلى روسيا بعد تعثر عقدها مع شركتين أميركية وفرنسية بسبب الأحداث الراهنة. ولذلك، ربما، تسربت بعض الأخبار عن المساعي الروسية لتعديل المشروع الفرنسي الذي قدّم مؤخراً إلى مجلس الأمن حول التحقيق الدولي بصدد جريمة اغتيال الرئيس **الحريري**.

سورية ولبنان ■

ولا يخفى ما للتشنج السوري — اللبناني وللتجاذب اللبناني — اللبناني من انعكاسات سلبية على اقتصادهما معاً. ويمكن تلخيص ذلك بما يلي:

أ — أن النظام السوري يتعرض منذ ما قبل التحقيق بجريمة اغتيال الرئيس **رفيق الحريري** لضغوط أميركية مباشرة لها تشعبات كثيرة بدءاً بالحدود مع العراق ومروراً بالمسألة الفلسطينية والاقتصاد السوري ووصولاً إلى العلاقات مع لبنان. والمعروف أن قضية الاغتيال تتمحور، في التقريرين الأول والثاني، حول مشتبه بهم سوريين.

والمعروف أيضاً أن التقرير الأول حظي بإجماع مجلس الأمن الذي صدّق عليه بموجب القرار 1636، كذلك فإن التقرير الثاني حظي بالإجماع ذاته الذي صدّق عليه بموجب القرار 1644، وكان للقرارين المستندين إلى الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة الطابع الإلزامي الذاتي. والقراران، لذلك، وضعا الدولة السورية في قبضة هذا الفصل السابع وأثّرا، بشكل سيئ، على كافة إمكاناتها الاقتصادية.

وعلى سورية بالتالي أن تستجيب إلى كافة المطالب السياسية وغير السياسية (من دون تحفّظ ولا مشاركة) الواردة في القرارين.

ب — أما بالنسبة للنظام اللبناني فلا يزال يتعثر في متاهات المطالب السياسية المتبادلة والمطالب المقابلة، كما أن الخطاب السياسي لبعض هؤلاء يتعارض، بشكل حاد، مع خطاب الآخر. وبذلك يضطر الاقتصاد إلى انتظار السياسة لكي تتاح ظروفها من أجل إطلاق الاستقرار المستند إلى الوفاق السياسي المطلوب. وإذا علمنا أن هذه الحكومة الحالية لم تقدر، لغاية اللحظة، من التفرغ للشأن الاقتصادي الذي وعدت به، وإذا علمنا أيضاً أن المؤتمرات الاقتصادية التي عقدت في الخارج جعلت مساعداتها من أجل لبنان رهناً بالاستقرار السياسي العام والإصلاحات التشريعية أو الإدارية المطلوبة...، إذا تذكرنا ذلك فإن الأمل بتحريك هذا الاقتصاد في الوقت الراهن يرتكز على الوفاق السياسي، وإن بحدوده الدنيا. وهكذا تتكرر القصة التي عانى منها الرئيس **رفيق الحريري** ذاته. فقد تعهد الإصلاحات المطلوبة أمام المجتمع الدولي، إلا أنه فشل أو مُنع من إنجازها على مستوى المجتمع اللبناني. ولعل الأسباب، هنا، معروفة وواضحة.

السياسة والاقتصاد ■

ومما تقدّم يتضح:

أ — أن أي مسعى لفصل الاقتصاد عن السياسة لا بد أن يبوء بالفشل. ذلك لأن السياسة تشتمل على مقدمات الاستقرار والتشريع والضمانات والمناخ العام الضروري لديناميكيات الاقتصاد المختلفة سواء على الصعيد المحلي أو الإقليمي أو الدولي.

ولعل الأطر المتعددة للسياسات الشرق أوسطية بدءاً بالشرق الأوسط الجديد ومروراً بالحوار الأوروبي — المتوسطي ووصولاً إلى الشرق الأوسط الكبير... كلها تؤكد أن أي إصرار على الاقتصاد من دون السياسة لن يؤدي إلى النتائج التي يبتغيها الشرق أوسطيون أو الغربيون أو الآسيويون.

ب — إن المشاكل السياسية الكثيرة والمعقدة في الشرق الأوسط تحول دون الانطلاق الاقتصادي المطلوب، مع أنها تستخدم أحياناً من أجل احتكارية اقتصادية أو فرض مطالب اقتصادية أخرى. ولا يُستبعد العراق عن هذا السياق ولا الدول النفطية الأخرى.

ج — إن الدول المانحة لبعض الدول الشرق الأوسطية أصبحت أكثر إلحاحاً اليوم على تلبية شروط سياسية — قانونية — إدارية قبل إقرار هذه المنح أو صرفها للدول التي تحتاجها. وقد تبلور هذا الإلحاح بعد صدور القرارات الدولية الملزمة والمتعلقة بمكافحة الإرهاب.

د — إن كل التطلعات الاقتصادية — الإنمائية للشرق الأوسط من قبل الدول الغربية المانحة (أميركا — أوروبا — روسيا...) تمر حكماً بالمصالح الإسرائيلية سواء على شكل شرط مسبق لتوفيرها أو لاشتراط عضويتها أو لاندماج شرق أوسطي يتضمنها. لذلك يبقى الرهان على الإفادة من هذه البنود الإنمائية الدولية للمنطقة خارج إسرائيل صعب التحقيق إذا لم تتعهد دول المنطقة مشاريع ذاتية أكثر استقلالاً وأقل ارتهاناً.

هـ — إن التحديات التي يواجهها لبنان في اقتصاده تقتضي وفاقاً وثيقاً سياسياً بين كافة قواه السياسية والاقتصادية معاً. وإذا كان "قدر اللبنانيين أن يتفقوا" بات قاعدة ذهبية في لبنان فلماذا لا يصار إلى عقد هذا الحوار وتفعيله وتعزيز كل تفاصيله اليوم قبل الغد؟ ■

هل تعترف "فرنسا البيضاء" بقية ألوانها

بقلم وليد شميط

في ردة فعل عفوية، غاضبة من وزير وصفهم بـ"الحثالة"، وتجاه مجتمع أدار لهم ظهره، انتفض شبان الضواحي الفقيرة في عدد من المدن الفرنسية في تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي، وأقدموا على إحراق آلاف السيارات وبعض المدارس والمؤسسات الخاصة والمرافق العامة، وكأنهم بذلك أرادوا وضع حد للنفاق السياسي والاجتماعي وتوجيه رسالة شديدة اللهجة إلى المجتمع الفرنسي برمته. وكشفت فورة الغضب هذه مدى عمق الهوة التي تفصل بين وجهي فرنسي: فرنسا القديمة، التقليدية "البيضاء"، وفرنسا الجديدة المتعددة الهويات والأثنيات والأعراق والثقافات والتي ترفض التمييز.

وكشفت انتفاضة الغضب كذلك مدى الفشل الذي منيت به سياسات الحكومات الفرنسية المتعاقبة منذ عقود، يميناً ويساراً، في التعامل مع المهاجرين وأبنائهم من العرب والمسلمين بشكل خاص، ومدى عجز المجتمع الفرنسي عن تقبل إدماج المهاجرين وتوفير المساواة في الحقوق وفي الفرص لكل أبنائه لا سيما فئة الشباب من المهاجرين.

هؤلاء الشبان الذين يعانون من بطالة تصل نسبتها في بعض المدن والضواحي إلى أكثر من 50 في المئة، والذين سئموا من وعود الأحزاب والنقابات والسياسيين وما يقترحونه من حلول اتضح أنها في معظمها غير مجدية، وملّوا من كلمة "الاندماج" التي شاع استعمالها منذ الثمانينات على أنها تعني احترام ثقافة وتقاليد ولغة ودين المواطنين الفرنسيين الجدد، ولكنها بقيت عموماً مجرد كلمة.

من المسؤول؟ أين تكمن العلة؟ وكيف تحوّل المجتمع الفرنسي من مجتمع يضج بالأمل إلى مجتمع مضطرب وقلق؟

من الواضح أن فرنسا تمر بأزمة اجتماعية سياسية، وأزمة هوية. يبدو وكأنها عاجزة، حتى الآن عن إجراء إصلاحات جوهرية تحتاجها. ومن المؤكد أيضاً، أن الفرنسيين، في أغلبيتهم يجدون صعوبة في تقبل حقيقة أن فرنسا اليوم لم تعد كما كانت في الأمس.

"الفرنسيون الجدد"، كما يسميهم المؤرّخ **بنجامان ستورا**، أبناء المهاجرين العرب الذين يصل عددهم إلى نحو 6 ملايين مواطن، غيّروا وجه فرنسا وغيّروا في بنيتها الاجتماعية.

حيال هذا الأمر الواقع، تنكمش فرنسا على نفسها وتخاف التغيير، وهي التي لا تحب الأجنبي كثيراً. والحقيقة المؤكدة اليوم هي أن فرنسا تشعر بالخوف وأعصابها متوترة. كانت تخاف من الفوضوية الإيطالية، ومن الأجهزة الألمانية ومن الشيوعية الروسية، واليوم تخاف من الإسلام والمسلمين، ومن ما يُسمى بـ"الإرهاب الإسلامي". تخاف من الآخر، من الأجنبي، من العولمة، من المهاجرين وأبنائهم، وتخشى على هويتها.

في زمن الخوف يزداد الحنين إلى الماضي و"أمجاده"، وتزداد "الرجعية" حضوراً وقوة. فهل هي مصادفة أن تعود فرنسا اليوم إلى الحديث عن مستعمراتها القديمة وأن تنجح مجموعات "الأقدام السوداء" من أحزاب اليمين في إقرار قانون في البرلمان يقضي بتمجيد "الدور الإيجابي للاستعمار الفرنسي في منطقة المغرب العربي وما وراء البحار وتدريسه في المدارس"؟ أشعل هذا القانون "حرب الذاكرات". الجزائر، وهي المعنية فيه أكثر من غيرها، اعتبرت أنه "يزوّر التاريخ". الرئيس **بوتفليقة** رفض جملة وتفصيلاً فكرة "المهمة الحضارية" لأي استعمار كان، وطلب من فرنسا أن تعبّر عن أسفها على ما قامت به خلال زمن الاستعمار. وفي فرنسا أخذ زعماء اليسار الاشتراكي، فضلاً عن العديد من المؤرخين والمفكرين في التنديد بهذا القانون والمطالبة بإلغائه. أما شبان الضواحي من أبناء المهاجرين العرب، فقد وضعوا في كل شوارع باريس ملصقات حملت توقيع "حثالات فرنسا" تذكّر الفرنسيين بمئات الآلاف من العرب الذين ساهموا في حروب فرنسا وفي تحريرها من الاحتلال الألماني، وبأن أولادهم وأحفادهم "يستحقون فرنسا الوطن".

بين "التقدمية" و"الرجعية" المسافة شاسعة. في العقود الماضية كانت "التقدمية" مسيطرة، ولم تكن كلمة "رجعية" تخلو من الإهانة والتحقير. اليوم، ومع "الرجعيين الجدد" صارت تعبر عن فضائل الماضي والحنين إليه والتخوّف من مستقبل الأيام. و"الرجعيون الجدد"، كما هو الأمر مع "المحافظين الجدد"، لم يلدوا من رحم اليمين فحسب، وإنما هم قدموا أيضاً من أوساط اليسار واليسار المتطرف. ففي مجتمع يبحث عن هوية، يجد البعض حلاً في الحنين إلى الماضي وفي العودة إلى قيمه. الحاضر قلق والمستقبل مقلق، لذلك لا بد من العودة إلى عالم أكثر اطمئناناً وأكثر ثباتاً. المستقبل لم يعد أملاً في التقدم، صار مصدراً للخوف. فإذا كان الحاضر يعجز عن مواجهة أزماته ويئن تحت وطأتها، فما أدراك ما الذي سيأتي به المستقبل!

وعلى الرغم من الاتهامات المباشرة من قبل الشخصيات بالطابع الديني الاسلامي للانتفاضة، فبدا واضحاً أنها ليست كذلك، بقدر ما هي تعبير عن غضب من قهر اجتماعي لم يعد مقبولاً. ولا تجدي في هذا الشأن الحلول الأمنية لوزير الداخلية **ساركوزي**، ولا العصا الغليظة التي يحب أن يستعملها في الضواحي، إرضاءً لليمين المتطرف، وسعياً للوصول إلى قصر الأليزيه. ولم تعد تكفي أيضاً الإصلاحات الاجتماعية السطحية، ولا الحلول المؤقتة. لا بد لفرنسا من أن تستغل الفرصة وتبحث بعمق وبجدية عن سُبل الخروج من الأزمة، وعن حلول فعلية وجذرية لها، ولا بد من إشراك شبان الضواحي في نقاش وطني واسع يعنيهم في الأساس.

في أوساط الشبان ثمة يقظة واعدة، فهم يتحركون في اتجاه الانخراط في المجتمع المدني وفي الحقل العام: في السياسة، في ممارسة حق الاقتراع، في مواجهة اليمين العنصري ومقارعته... وثمة قناعة تزداد رسوخاً بأن لا خلاص إلاّ بالتحصيل العلمي.

في هذا كله مؤشرات توحي بأن فرنسا مقبلة على التصالح مع نفسها إذا ما عرفت كيف تتعامل مع حاضرها، وإذا ما اقتنع الفرنسيون بأن مجتمعهم بات مجتمعاً متعدداً، وبأن هذه التعددية هي مصدر ثراء وقوة ويجب أن لا تكون سبباً للضعف والانقسام، ولا للخوف والقلق. ■

مدير "التصنيع الوطنية" السعودية مؤيد القرطاس:

ستراتيجية التخصص بالبتروكيميائيات



حاوره: مروان النمر

تُعَدُّ تجربة شركة التصنيع الوطنية في الخروج من المشاريع غير الستراتيجية وفق سياستها الرامية إلى تركيز أعمالها، محطَّ أنظار العديد من الشركات السعودية والإقليمية التي تسعى إلى إعادة هيكلة نشاطاتها بأقلّ تأثيراتٍ ممكنة.

فقد استطاعت "التصنيع" على مدى 5 سنوات الخروج من 25 شركة من أصل 45 كانت تملك فيها حصص أغلبية أو أقلّية؛ آخرها بيع حصصها في شركتيّ "الإلكترونيات المتقدمة" (15 في المئة) و"السلام للطائرات" (5 في المئة) بقيمة 51 مليون ريال؛ وباقي حصتها في شركة الصناعات الزجاجية الوطنية (زجاج)، إضافة إلى تخفيض حصتها في الشركة الوطنية لتصنيع وسبك المعادن (معدنية) من 50,42 إلى 29,21 في المئة.

وترافَق هذا التوجه مع تركيز ستراتيجي على المشاريع البتروكيميائية التي أصبحت تُدِرُّ أكثر من نصف أرباح الشركة؛ من خلال شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات التي تملك منها 51,04 في المئة وتسعى إلى امتلاكها بالكامل أو زيادة حصتها فيها، وعبر الشركة الوطنية لثاني أوكسيد التيتانيوم (كريستل) التي تملك 66 في المئة منها.

لكن "تصنيع" شهدت مؤخراً حدثاً ملفتاً قد يُعكّر صفو اندفاعتها البتروكيميائية؛ ويتمثل في إرجاء شريكها الأميركي "سيلانيز" لمفاوضات إنشاء مُجمَّع الميثانول وحامض الخل في مُجمَّعها في مدينة الجُبيل الصناعية باستثمار يضاهي مليار دولار.

د. مؤيد القرطاس، المدير العام لشركة التصنيع الوطنية، ونائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات، يشرح لـ"الاقتصاد والأعمال" تأثير هذا "الإرجاء" على مسيرة الشركة، فضلاً عن مسار عملية إعادة هيكلة نشاطاتها المستمرة منذ العام 1999، وخطواتها المستقبلية لتعزيز موقعها البتروكيميائي المتقدِّم؛ عطفاً على نمو القطاع الذي يُتوقَّع أن يستقطب استثمارات تُقدَّر بـ 92 مليار دولار خلال الأعوام العشرين المقبلة. والبداية مع تأثير انضمام المملكة العربية السعودية إلى منظمة التجارة العالمية على قطاع البتروكيميائيات.

■ كيف ترى انعكاسات انضمام المملكة العربية السعودية إلى منظمة التجارة العالمية؟

□ انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية سينعكس إيجاباً وبشكل كبير على الصناعات التي تعتمد على التصدير خصوصاً البتروكيميائيات، التي تتمتع في المملكة بمزايا تنافسية متعددة أهمها توفر المواد الأساسية من اللقيم والوقود بأسعار منافسة، لاسيَّما أن صناعة البتروكيميائيات تعتمد على استهلاك الطاقة بشكل كبير. كما أن الطلب على هذه المنتجات يزداد باطراد بفعل النمو الاقتصادي العالمي، وبالتالي فإن نمو الصناعة البتروكيميائية في المملكة هو تلبية لحاجة عالمية من هذه المواد بأسعار منافسة. إلا أن هذه الصناعة في المقابل تتطلب موارد مالية ضخمة لتحقيق اقتصاديات الحجم وتعزيز الطاقة الإنتاجية باستمرار، وللنفاذ إلى الأسواق العالمية من دون معوقات. ولا شك أن هذا الانضمام سيتيح هذا النفاذ وسيوفر مزيداً من الحوافز للشركات المحلية والعالمية للاستثمار وضخ رؤوس الأموال في هذا القطاع الواعد وبالتالي تحقيق وفورات الحجم.

■ القيمة المضافة ■

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجه صناعة البتروكيميائيات السعودية؟

□ بالإضافة إلى اقتصاديات الحجم والنفاذ إلى الأسواق، فإن أبرز التحديات يتمثل في الحصول على التقنية المتطورة التي تكفل تخفيض تكلفة الإنتاج والمحافظة على جودة المنتجات والقدرة على الاستمرار في تطويرها. فالصناعة البتروكيميائية صناعة متطورة

والركن الأساس فيها هو التقنية، وهذه التقنية متحركة باستمرار وليست ساكنة في مكانها لذلك فهي تتطلَّب المواكبة باستمرار.

■ **هل يشكل احتكار التقنية من قِبل الشركات الكبيرة هاجساً بالنسبة للشركات الداخلة حديثاً إلى القطاع كـ"التصنيع"؟**

▫ طبعاً الحصول على التقنيات المناسبة من الأمور المهمة جداً في قطاع البتروكيميائيات، وسهولته تختلف من حالة إلى أخرى وبحسب نوعية المُنتَج. فمنها ما هو أكثر توافراً، سواء من خلال المقاولين أو من خلال سماح الشركات البتروكيميائية بترخيصه للغير، ومنها ما هو أقل توافراً كالتقنيات التي لا تسمح الشركات الأم بترخيصها. وبالنسبة لنا فقد تمكّنا من الحصول على تقنيات متطورة وذات قدرة تنافسية عالية لمُجمَّع البروبلين والبولي بروبلين الذي أنشأناه في مدينة الجبيل الصناعية بالشراكة مع "باسل" الألمانية للبولي أوليفينات التي تملك 25 في المئة من رأس المال البالغ 600 مليون ريال، حيث بدأ المصنع الإنتاج في الربع الثاني من العام 2004 بطاقة تبلغ 450 ألف طن سنوياً من كل مُنتَج. وأثبتت هذه المنتجات قدرتها على دخول الأسواق والمنافسة بصورة جيدة، خصوصاً أنها تُعَدُّ من أكثر مشتقات البروبلين جدوى اقتصادية نظراً لاستخداماتها المتعددة، إذ تدخل في صناعة الأكريلات الخاصة بإنتاج الدهانات والنسيج والمواد اللاصقة وغيرها. كما تدخل مادة البولي بروبلين في صناعات استهلاكية عدة كالبلاستيك وأجزاء السيارات والأواني المنزلية ومواد التنظيف وبعض الأغشية. وعليه؛ فإننا نخطط للتوسع في إنتاج هذه المادة بإضافة 780 ألف طن العام المقبل، وستستمر هذه الزيادات في الطاقة الإنتاجية سنوياً.

■■

أسباب تأجيل مصنع الميثانول وحامض الخل:

- **تملُّك "سيلانيز الأميركية" لـ"أسيتكس" الكندية عطّل المشروع**
- **لهم تقييمهم ولنا تقييمنا وسنتخذ الإجراء المناسب**
- **"التصنيع" ستكمل المشروع بطريقة أو بأخرى**

■ **متى تتوقع أن يصبح لدى "التصنيع" التقنيات والمنتجات البتروكيميائية الخاصة بها؟**

▫ بمجرد حصولنا على أي تقنية خارجية، فمن الطبيعي أن نطمح لتعزيز قدراتنا الداخلية في التعامل معها وصولاً إلى تطوير مُنتَجات خاصة بنا، فهذا هدف ستراتيجي نعمل عليه ويتحقق مع الوقت. وقد بدأنا فعلاً في ذلك من خلال مركز الأبحاث والتطوير في شركة كريستل التابعة لنا؛ الذي نجح في تطوير طرق التصنيع وابتكار أنواع جديدة من مُنتَجات ثاني أوكسيد التيتانيوم.

■ الهيكلة مستمرة ■

■ **إلى ماذا تستند رؤية شركة التصنيع الوطنية في الخروج من المشاريع غير الستراتيجية؟ وما الذي تم تحقيقه حتى الآن في هذا الإطار؟**

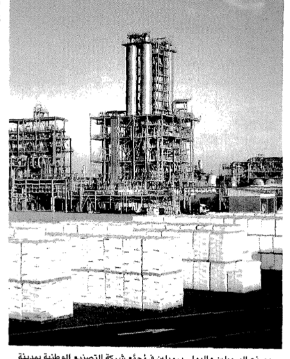
▫ تقوم ستراتيجية "التصنيع الوطنية" على التركيز والتخصص، إذ لا يمكن لأي شركة أن تكون متنوعة النشاطات بصورة غير محدودة في هذا العالم الذي يشهد منافسة حادة على مستوى الجودة والتسويق والأسعار. ومنذ انطلاق هذه العملية قبل نحو 6 سنوات، استكملت "التصنيع" إلى درجة كبيرة تركيزها على المشاريع. وقد يكون لدينا استثمارات بسيطة في بعض الشركات التي لا تقع في إطار هذه الرؤية لكنها شركات ذات أهمية خاصة بالنسبة لنا باعتبار أننا من مؤسسيها، مثل شركتي "التصنيع" وخدمات الطاقة" (طاقة) و"العربية للألياف الصناعية" (ابن رشد) اللتين نملك فيهما 5,62 و2,08 في المئة على التوالي. لكن بصورة عامة فإن استثماراتنا في الوقت الحاضر محصورة في شركتيّ "التصنيع للبتروكيماويات" و"كريستل" اللتين نملك منهما الحصة الغالبة، وفي بعض الشركات الصناعية غير البتروكيميائية التي نملك في معظمها الحصة الأكبر مثل "بطاريات" و"رصاص" و"خدمات" و"فحص" و"رواد" (أنظر الجدول).

■ **ماذا عن باقي الشركات التي تملكون فيها حصص أقلّية مثل "التونسية السعودية للتصدير والتوريد" و"السعودية التركية القابضة للاستثمار" وغيرهما؟**

▫ بعض هذه الشركات دخلت فيها "التصنيع" لأسباب تاريخية كدعم شريكٍ قائم أو تطوير علاقةٍ ناشئة؛ وحصتنا فيها بسيطة جداً. نحن ننظر في الخروج منها لكن بسبب متانة الموقف المالي الحالي لـ"التصنيع الوطنية"؛ فإننا لا نخرج من أي شركة إلا حين تكون الظروف ملائمة جداً بالنسبة لنا.

■ **إذاً؛ هل سيشهد العام 2006 خروج "التصنيع" من شركات جديدة؟**

▫ هذه المواضيع تُدرّس في وقتها وبحسب الفرص؛ فقرارات الدخول أو الخروج من الشركات لا تُؤخَذُ بين ليلةٍ وضحاها.



مصنع البروبلين والبولي بروبلين في مُجمّع شركة التصنيع الوطنية بمدينة الجبيل الصناعية

■ **حتى الآن لم تقم "التصنيع" بالتوسع الإقليمي وإنشاء مصانع خارج المملكة؛ متى تخططون لذلك؟**

▫ التوسع الإقليمي مناسب لنا حالياً، لكن هذه المسائل أيضاً تعتمد على الفرص المتاحة التي يتم تقييمها بحسب ظروفها. فرؤيتنا أن "التصنيع" لا بُدَّ أن تتجه نحو التوسع الإقليمي وصولاً إلى التوسع العالمي مستقبلاً.

■ آليات التمويل ■

■ **ما الجديد بالنسبة لمشروع الإثيلين والمَرافِق المُساندة له الذي بدأتم إنشاءه في مدينة الجُبيل**

الصناعية بكلفة 9 مليارات ريال؟

□ نحن الآن في طور إنهاء التصاميم واستيراد المعدات اللازمة للمشروع؛ وبموازاة ذلك نتابع الاتصالات مع البنوك والجهات التمويلية حيث نلقى تجاوباً كبيراً من قِبلها في هذا الشأن. والمصنع يتم إنشاؤه بالشراكة بين شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات وشركة الصحراء للبتروكيماويات (الصحراء) والشركة السعودية للبتروكيماويات (سبكيم)؛ بالمشاركة مع "باسل" للبولي أوليفينات التي تملك 25 في المئة من المشروع. وبعد ترسية عقود الإنشاء على اتحاد مقاولين مؤلف من مجموعة "ليندي" الألمانية وشركة "سامسونغ" للهندسة الكورية؛ من المتوقع أن تبدأ عمليات التشييد في الربع الأول من العام الحالي على أن يبدأ التشغيل منتصف العام 2008 بطاقة سنوية مليون طن من الإثيلين و200 ألف طن من البروبلين. كما سيضم المجمّع وحدات لإنتاج البولي إثيلين عالي الكثافة ومنخفض الكثافة بواقع 400 طن لكلٍّ منهما، بالإضافة إلى إنتاج البولي بروبلين بمختلف أنواعه.

■ **هل تطمحون من خلال هذا التنوُّع إلى خلق مروحة متكاملة من المنتجات أسوةً بـ"سابك"؟**

□ بالضبط؛ وذلك انطلاقاً من التركيز على منتجاتٍ خاصة بمجالاتٍ معينة، فعلى سبيل المثال تسعى "التصنيع للبتروكيماويات" حالياً لتغطية كافة المنتجات التي تدخل في الصناعات البلاستيكية، حيث سننتج في مُجمَّع الإثيلين أنواعاً جديدة مثل البولي إثيلين مرتفع الكثافة الذي يدخل في صناعة الأنابيب.

■ **ما هي الآليات التي اعتمدتموها لتمويل هذا المشروع الضخم؟**

□ مثل هذه المشاريع تُموَّل عادةً بنسبة 30 في المئة من رأس المال و70 في المئة من القروض، وهناك جهات عِدَّة داخل المملكة تساهم في مثل هذه القروض كصندوق التنمية الصناعية وصندوق التنمية العامة وأيضاً البنوك التجارية، بالإضافة إلى البنوك العالمية وهيئة ضمان التصدير العالمية. وقد تم تعيين بنك HSBC كمستشار مالي، والاتصالات تتم مع مختلف الجهات التمويلية والتجاوب جيد جداً.

■ **وأين موقع التمويل الإسلامي من مشاريعكم؟**

□ توجُّه الشركة أن تكون معظم استثماراتها وودائعها وقروضها، خصوصاً قصيرة الأجل منها، متوافقة مع الشريعة الإسلامية. أما في ما يخص القروض الكبيرة وطويلة الأجل فنحن نأخذ في الاعتبار أيضاً إمكانية الحصول على تمويل إسلامي لهذه المشاريع.

■ **دخلت "أرامكو" مؤخراً قطاع البتروكيميائيات بقوة من خلال مُجمَّعها في رابغ، هل تعتزمون الدخول معها في أي مشاريع مشتركة؟**

□ نحن ننظر إلى كل الفرص المتاحة، ويشرِّفنا المشاركة في أيٍّ من مشاريع "أرامكو" التي كانت ولا تزال الداعم الكبير للقطاع الخاص لدخول مجالات الاستثمار في الصناعة البتروكيماوية، من خلال تزويد المصانع بالوقود واللقيم الحيويين لمثل هذه الصناعة.

■ الأميركيون و"حامض الخل" ■

■ **أعلنتم عن نيَّتكم شراء كامل أو بعض أسهم شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات التي تملكون فيها حالياً 51 في المئة، أين أصبحت هذه العملية؟**

□ هذا الموضوع يخضع لموافقة باقي المساهمين؛ وهناك مباحثات في هذا الصدد على مستوى متقدم بين الطرفين وسنعلن عن أي نتائج في حينه.

□ **وهل تنسحب هذه الرغبة بالتملُّك على شركة كريستل أيضاً التي تملكون منها 66 في المئة؟**

□ هذه أمور تعتمد على توافق الرؤية بين الشركاء المختلفين،

جدول 1

الشركات التابعة (تملك فيها "التصنيع" أكثر من 50 في المئة)

إسم الشركة	النسبة المئوية للملكية
شركة الرواد الوطنية للبلاستيك (رواد)	99,91
الشركة الوطنية الدولية للتطوير الصناعي المحدودة	98,53
الشركة الوطنية لصناعة البطاريات (بطاريات)	80
الشركة الوطنية لصهر الرصاص (رصاص)	71,74
الشركة الوطنية لثاني أوكسيد التيتانيوم (كريستل)	66
الشركة الوطنية للتشغيل والخدمات الصناعية (خدمات)	61,67
الشركة الوطنية للفحص والاختبار الفني المحدود (فحص)	57,94
RWTUV – الشرق الأوسط	57,94
الشركة العربية للمحاور والمسابك وقطع الغيار المحدودة	55,41
شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات وشركاتها التابعة	51,04

جدول 2

الشركات الزميلة (تملك فيها "التصنيع" بين 25 و 49,9 في المئة)

إسم الشركة	النسبة المئوية للملكية
الشركة الوطنية لمواد التعبئة (وطن باك)	42,60
الشركة الوطنية للمحافظة على البيئة (بيئة)	31,67
الشركة التونسية السعودية للتصدير والتوريد	30
الشركة الوطنية لتصنيع وسبك المعادن (معدنية)	29,21
الشركة العربية لتصنيع المبيدات (مبيد)	25

300 مليون لـ "طاقة" و"ينساب"

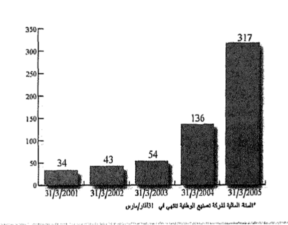
أكدت شركة التصنيع الوطنية أنها تلقت خطاباً من شركة التصنيع وخدمات الطاقة (طاقة) يفيد أن مجلس إدارة الأخيرة أوصى بزيادة رأس مالها ليصل إلى ملياري ريال، من خلال إصدار أسهم إضافية بالقيمة الإسمية للشركاء الحاليين كلٌّ حسب مشاركته. ويجري العمل مع أحد المكاتب الاستشارية لإنهاء الإجراءات لدى الجهات الرسمية والحصول على الموافقة.

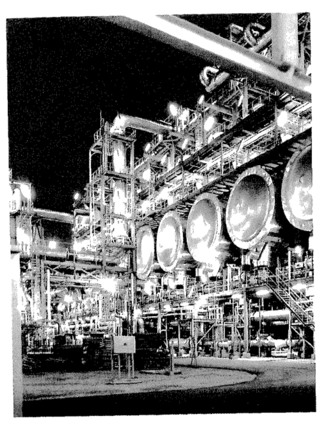
وستبلغ حصة "التصنيع الوطنية" من هذه الزيادة في حال إقرارها 1,650,000 سهم قيمتها الاسمية 82,500,000 ريال سعودي بواقع 50 ريالاً للسهم. علماً أن المشاركة الأصلية لـ"التصنيع" في "طاقة" تبلغ 600 ألف سهم بقيمة 30 مليون ريال مدفوعة بالكامل. وعليه؛ فإن كامل مشاركة "التصنيع الوطنية" في حال إقرار زيادة رأس المال ستصبح 2,250,000 هم بقيمة 112,500,000 ريال.

من جهة ثانية؛ أعلنت "التصنيع" عن سداد حصتها في رأس مال شركة ينبع الوطنية للبتروكيماويات "ينساب" البالغة 22,270,000 ريال مقابل 445,400 سهم.

صافي الأرباح (مليون ريال)

حققت شركة التصنيع الوطنية نمواً في الأرباح الصافية بنسبة 133 في المئة للسنة المالية المنتهية في 2005/3/31 مقارنة بالسنة المالية المنتهية في 2004/3/31، أما الأرباح الصافية النصف سنوية للسنة المالية الحالية من 2005/4/1 إلى 2005/9/31 فوصلت إلى 203 ملايين ريال مقابل 145 مليون ريال للفترة نفسها من السنة المالية الماضية.





وعند حصول هذا التوافق سيتم الإعلان عنه.

■ **ما هي الأسباب وراء إعلان شركة سيلانيز الأميركية إرجاء المفاوضات حول مشروع الميثانول وحامض الخل؟**

□ بدأت "التصنيع للبتروكيمياويات" منذ سنوات عدة العمل مع شركة "أسيتِكس" الكندية على إنشاء هذا المشروع الكبير بكلفة مليار دولار لإنتاج 1,8 مليون طن سنوياً من الميثانول إضافةً إلى غاز أول أوكسيد الكربون الذي يدخل مع الميثانول في صناعة 500 ألف طن سنوياً من حامض الخل، وقطعنا شوطاً كبيراً في هذا المجال. لكن الذي حصل أن شركة سيلانيز، وهي أكبر مُنتِج لحامض الخل في العالم، استحوذت منتصف العام 2005 على الشركة الكندية. وبعد تقييمهم لهذا المشروع فضّلوا أن يتم تعليقه مؤقتاً على أن يُنظر في الموضوع مستقبلاً.

■ **لكنكم وقّعتم اتفاقيات عدة متعلقة بهذا المشروع مثل اتفاقية تقنية حامض الخل بالإضافة إلى تعيين المستشار المالي والمقاول المدير والتعاقد مع شركتيّ "لورغي" الألمانية و"تكنيب" الفرنسية لإكمال التصاميم الأساسية لمصنعيّ الميثانول وحامض الخل، ما مصير هذه الاتفاقات؟ وما هي التزاماتكم تجاهها؟**

□ هذه العقود سيتم تعليقها في الوقت الحاضر إلى أن يتم تنشيط المشروع، وفي الوقت عينه فإن "التصنيع للبتروكيماويات" تدرس خيارات أخرى متعددة وسيتم الإعلان عنها عندما تنضج. فمن واقع التزامنا بالشفافية مع مساهمينا لا نعلن عن شيء إلاّ إذا وصل إلى درجة معينة من النضج.

■ **الشركة الأميركية استبعدت في بيانها أن تتم المُباشَرة في المشروع قبل العام 2010؟**

□ هذا تقييمهم؛ ولنا تقييمنا.

■ **هل من بين الخيارات أن تستمر "التصنيع للبتروكيماويات" في المشروع لوحدها؟**

□ شركة التصنيع للبتروكيماويات تدرس كامل الخيارات المتاحة لاتخاذ الإجراء الذي يناسبها.

■ **رئيس "سيلانيز" اعتبر أن مشكلة عدم توفُّر المقاولين هي سبب تأجيل المشروع؛ وأن التكاليف الرأسمالية للتأجيلات المحتملة تُبطِل مزايا إقامته في المملكة؛ ما رأيك؟**

□ هناك أسباب متعددة أحدها موضوع المقاولين. وكل شركة تعلن الأسباب التي تراها ملائمة.

■ **كيف ترى تأثير وانعكاسات تأجيل المشروع على نشاط شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات؟**

□ "التصنيع للبتروكيماويات" تعمل على العديد من المشاريع ولا تحصر اهتمامها بمشروع واحدٍ بعينه، ولدينا الكثير من الأفكار لكن طبيعة هذه المشاريع العملاقة تفرض القيام بها واحداً تلو الآخر وليس دفعةً واحدة. لذلك ترى أن المشروع الأول مصنع البروبلين والبولي بروبلين بدأ الإنتاج في الربع الثاني من العام 2004، والمشروع الثاني مُجمَّع الإثيلين والبولي إثيلين في طور الإنشاء وسيبدأ الإنتاج منتصف العام 2008 وهو يفوق المشروع الأول من حيث الكلفة بأضعاف عدة. وهناك مشاريع أُخرى قيد الدرس منها دراسة الاستمرار في مشروع الميثانول وحامض الخل بطريقةٍ أو أُخرى. ■

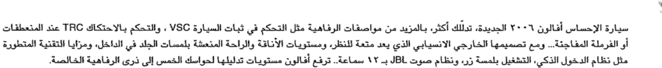
جدول 3

الشركات التي تملك فيها "التصنيع" حصص أقلّية

إسم الشركة	النسبة المئوية للملكية
شركة تطوير الصناعات	9
شركة التصنيع وخدمات الطاقة (طاقة)	5,62
شركة المدينة للاستثمارات الصناعية	5
الشركة الوطنية الخليجية لتقنية البتروكيماويات	3
الشركة العربية للألياف الصناعية (ابن رشد)	2,08
الشركة السعودية التركية القابضة للاستثمار	1,25



بعد يوم عمل شاق.. تحتاج إلى دلال خاص . .



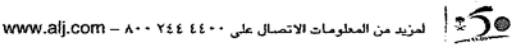


سيارة الإحساس أفالون ٢٠٠٦ الجديدة، تدلّلك أكثر، بالمزيد من مواصفات الرفاهية مثل التحكم في ثبات السيارة VSC ، والتحكم بالاحتكاك TRC عند المنعطفات أو الفرملة المفاجئة... ومع تصميمها الخارجي الانسيابي الذي يعد متعة للنظر، ومستويات الأناقة والراحة المنعشة بلمسات الجلد في الداخل، ومزايا التقنية المتطورة مثل نظام الدخول الذكي، التشغيل بلمسة زر، ونظام صوت JBL بـ ١٢ سماعة.. ترفع أفالون مستويات تدليلها لحواسك الخمس إلى ذرى الرفاهية الخالصة.

برامج عبد اللطيف جميل لخدمة المجتمع ...لأننا نحبكم



لمزيد من المعلومات الاتصال على ٨٠٠٢٤٤٤٤٠٠ – www.alj.com



شغف الريادة

TOYOTA شركة عبداللطيف جميل المحدودة

DRIVE 2599_1205

المدير الاقليمي لمجموعة أومنيكوم إيلي خوري: نتصدّر السوق وقوتنا في الابتكار



على الرغم من الدخول المتأخر نسبياً لمجموعة اومنيكوم (Omnicom) اسواق الاعلان في المنطقة، الّا أنها تمكنت خلال مدة قياسية من تبوؤ مركزاً متقدماً بين شركات الإعلان العاملة في المنطقة، ولتحتل موقع الصدارة خلال العام الحالي بالنسبة لحجم الانفاق الاعلاني.

ولكن المنافسة على المرتبة الاولى ليست هدفاً، كما يقول المدير الاقليمي للمجموعة في الشرق الاوسط، فالهدف هو "المنافسة على التميز والابتكار والنجاح في مساعدة عملائنا لتحقيق العائد الاعلى على أنفاقهم الاعلاني". وتذهب المجموعة بعيداً في فهمها للمنافسة، يصل الى حد تأسيس شركة تابعة متخصصة في شراء المساحات اسمها PHD لتنافس شركة OMD التابعة للمجموعة ايضاً، ولا يتردد خوري الذي يتولى الاشراف على الشركتين، في القول "نعم سننافس انفسنا، ولكن في سياق فلسفة مختلفة في التخطيط والشراء لكل شركة".

"الاقتصاد والأعمال" التقت ايلي خوري في حوار شامل حول صناعة الاعلان وآفاق تطورها في المنطقة، هنا نصه:

■ **ما هي الاتجاهات الرئيسية التي تؤثر حالياً على صناعة الاعلان في العالم والمنطقة؟**

□ هناك ثلاثة اتجاهات رئيسية تميز صناعة الاعلان في الوقت الحاضر هي: التجميع (Consolidation)، التخصص، وتلاقي التقنيات الحديثة (Convergence).

بالنسبة للإتجاه الاول، نرى استمرار موجة الدمج و التملّك التي بدأت منذ أعوام لا سيما بين زبائننا. نذكر على سبيل المثال تملّك "بروكتر اند غامبل" لشركة "جيلات" و "اديداس" لشركة "ريبوك". هذه التغييرات لها آثار كبيرة على صناعتنا. فكل عملية اندماج وتملّك بين عملائنا من الشركات تعني ان علاقتنا بهم إما أن تنتهي أو تتضاعف في حجمها حسب موقع العميل في معادلة التملّك الحاصلة.

كذلك هناك عمليات تجميع في اوساط صناعة الاعلام نفسها حيث تجري ايضاً عمليات اندماج وتملك كبيرة منذ أعوام، وحتى في المنطقة بدأنا نرى بوادر تغيير على صعيد المجموعات الاعلامية الكبيرة التي تحاول التحالف والعمل معاً، حيث أدت عمليات تملّك واندماج الى اختصار القطاع في اربعة لاعبين كبار تقريباً هم : أومنيكوم (Omnicom)، دبليو.بي.بي. (WPP) و بوبليسيس (Publicis) وانتربيبليك(Interpublic)، ويتوقع أن تتملّك هذه المجموعات الكبيرة الشركات المستقلة الباقية في السوق خلال السنوات المقبلة.

وهذا يعني أنه علينا ان نتعامل مع محيط يزداد تعقيداً يوماً بعد الآخر. فالكبير سيصبح اكبر والصغير سيختفي مع الوقت. وعندما تكتسب حجماً اكبر سيكون عليك تطوير هياكلك و انظمتك و مواردك البشرية لاستيعاب النمو و توفير الخدمات التي يتوقعها منك العملاء.

أما في ما يتعلق بالاتجاه الثاني، فهناك تشرذم شديد في الماركات التجارية العالمية. فمن كل ماركة ام تتوالد ماركات فرعية. مثلاً ماركة "غالاكسي" هناك الآن "غالاكسي بسكويت" و "غالاكسي للأولاد" ولشرائح مختلفة من المستهلكين. فبات هناك حاجة لطرق مختلفة للاعلان عن كل ماركة وفق شريحة المستهلكين المستهدفة. وأصبح لكل ماركة نقطة اتصال (Touch Point) مختلفة مع المستهلك.

كذلك هناك تكاثر سريع في عدد الوسائل الاعلامية العاملة في المنطقة. فتم مثلاً اطلاق اكثر من 50 محطة فضائية في العام 2005 وحده. وهناك صحف ومجلات جديدة تؤسس كل يوم. وتؤدي هذه التطورات الى جعل مهمتنا اكثر صعوبة في قياس فعالية وتأثير الوسائل الجديدة والقديمة وانعكاساتها على خيارات المعلنين. وهذا يحتم علينا التوجه نحو المزيد من التخصص. فكنا سابقاً نتابع عدد محدود من المحطات التلفزيونية والصحف والمجلات. أما الآن، فأمامنا المئات من المحطات والوسائل الاخرى. وهناك وسائل جديدة من نوعها وهي الوسائل الرقمية (Digital Media) التي اصبحت ممكنة نتيجة التطور الحاصل في مكونات التكنولوجيا الحديثة وفي مجالات الاتصالات والكمبيوتر والالكترونيات. فالهاتف مثلاً، يمكن ان يصبح بحد ذاته جهاز تلفزيون متنقل وبالتالي وسيلة اعلانية، وكذلك الراديو والمفكرة الالكترونية.

يبقى الاتجاه الثالث وهو تكامل واندماج التكنولوجيات الحديثة (Convergence) واجتماعها في جهاز واحد ما سيؤدي بطبيعة الحال الى التأثير المباشر على كيفية الوصول الى المستهلك وتفاعله مع الاعلان. حتى الآن، التركيز هو بمعظمه على الاعلان التلفزيوني لمدة 30 ثانية. لكن أصبح على المعلنين الأخذ بخيارات جديدة مثل اعلان الانترنت والهاتف التي تأتي بأشكال مختلفة.

كل ذلك يزيد من أهمية التخصص في صناعتنا والذي سيكون عاملاً رئيسياً في نجاحنا ونمونا في المستقبل.

■ هل سيفرض عليكم هذا المزيد من التفرع وتأسيس شركات جديدة ؟

تطور صناعة الإعلان لم يوكبه تطور وسائل الإعلام

4 مجموعات تتحكّم حالياً في سوق الاعلان، وستتملّك بقية الشركات المستقلة خلال سنوات

□ في الماضي، كنا ننفذ كل أعمالنا من خلال شركة واحدة، أما الآن فأصبح المطلوب أن يكون لدينا شركات عدة لكل منها اختصاص مختلف. فنحن مثلاً لدينا شركة لشراء المساحات (Media Buying Unit)، وشركة للاعلانات التفاعلية وشركة للعلاقات العامة. وسيصبح هناك تخصص اكبر داخل كل اختصاص بحد ذاته. مثلاً، أسسنا شركة للأبحاث وشركة اخرى لشراء المساحات الاعلانية. فمتطلبات التخطيط الاعلاني اصبحت مختلفة وهذا ما نتوقع ان يؤدي إلى قيام اختصاص جديد هو التخطيط الستراتيجي والمشورة يكون منفصلاً عن اختصاص شراء المساحات الاعلانية. خلاصة الأمر، نحن نتجه نحو مسار لا نهاية له من التخصص.

■ هناك شكوى متجددة من نقص الشفافية في السوق الاعلانية، كيف يمكن لصناعتكم أن تضع حداً لهذه الشكوى ؟

□ الشفافية اصبحت من اهم متطلبات المعلنين الذين يريدوننا ان نساعدهم على انفاق ميزانياتهم الاعلانية وفق اكثر الطرق فعالية والتي تؤدي الى تحقيق أعلى مردود ممكن على هذه الميزانيات.

من حق شركات الإعلان الضغط لتخفيض الأسعار، ويمكن لوسائل الاعلام أن ترفض

نتجه في مسار لا نهاية له من التخصص

OMD و PHD "الاخوة الاعداء"

المطلوب منا أكثر من أي وقت مضى تبرير النصائح التي نقدمها للعملاء بطريقة علمية ترتكز على الأبحاث والاحصائيات الدقيقة. علينا دائماً أن نثبت للمعلن أن نصائحنا واقتراحاتنا ستساعده على تحقيق أفضل مردود على الميزانيات التي نتولى انفاقها. حتى أن البدل الذي نتقاضاه من المعلنين اصبح في غالب الأحيان مرتبطاً بالنتائج المحققة من الخطط والحملات الاعلانية التي ننفذها لهم.

لم يعدّ من مصلحتنا أن تبقى الامور كما كانت عليه في الماضي بالنسبة للشفافية. فقواعد التعامل مع العملاء اصبحت اليوم ترتكز بشكل كبير على الشفافية والوضوح. وفي شركتنا نعتمد على درجة عالية من الشفافية مع عملائنا. نحن شركة عالمية ونعمل وفق افضل المعايير العالمية المعتمدة في قطاعنا. ونعتقد ان هذه هي الطريقة الأمثل والأفضل لبناء علاقة متينة وواضحة وطويلة الأجل مع العملاء.

■ المنطقة تعيش فورة اقتصادية عارمة، لكن مستوى الانفاق الاعلاني للفرد لا يزال متدن نسبياً، ما هي الأسباب برأيكم وكيف يمكن تغيير هذا الوضع ؟

□ هذا سؤال كبير لا نزال نتداوله منذ اعوام طويلة. وبرأيي هناك عاملان أساسيان يعيقان زيادة معدلات الانفاق لتقارب المعدلات العالمية، الاول، عدم الادراك الكافي من قبل معظم الشركات المحلية لأهمية وضرورة زيادة الانفاق الاعلاني والتعامل مع شركات الاعلان والعلاقات العامة كوسيلة لزيادة مبيعاتها وحصتها من السوق وتعزيز موقع ماركاتها ومنتجاتها. لكن الامور بدأت تتغير نتيجة انفتاح الأسواق ودخول الشركات العالمية بقوة أكبر الى السوق.

أما العامل الثاني فهو ان الدراسات و الأبحاث عن وسائل الاعلام لم تكن توفر صورة واضحة عن أوضاع الوسائل واتجاهات الأسواق. لذا فإن تحسن الشفافية ومصداقية الدراسات ستساعد المعلنين على زيادة انفاقهم لا سيما اذا تعززت ثقتهم بنتائج الدراسات وبالمعلومات المتوفرة عن أوضاع الوسائل لا سيما في مجال التلفزيون حيث تكون مهمة تقييم الانتشار أكثر صعوبة لارتباطها بكل برنامج على حده.

واي تقدم نحققه في هذين المجالين، سيؤدي تلقائياً الى نمو اسرع في حجم

الانفاق الاعلاني في المنطقة.

ولا بد أن أشير هنا الى مسألة المنافسة بين وسائل الاعلام حيث يتم التركيز على الأسعار فقط ما يؤدي غالباً الى موجات تكسير أسعار غير منطقية، تكون على حساب متطلبات الربح، ويسهم في ذلك كون ملكية الكثير من وسائل الاعلام تعود للحكومات وبعض المجموعات الكبيرة، التي لديها أولويات اخرى غير تحقيق الربح.

■ هل تتوقعون عمليات اندماج وتملك في أوساط شركات الاعلان العاملة في المنطقة ؟

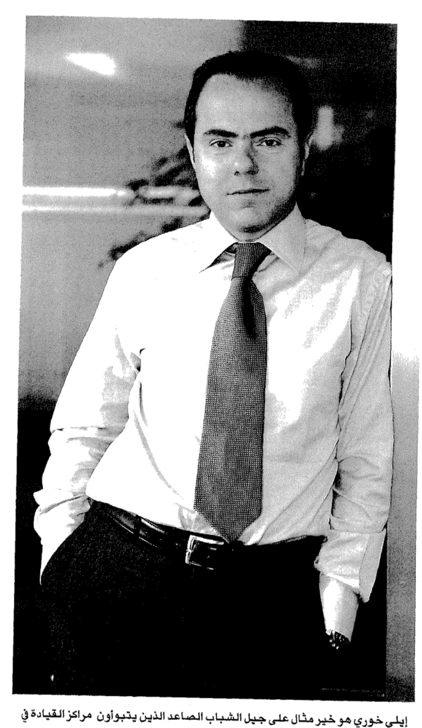
□ بدأنا نرى بوادر تغيير في ملكية شركات الاعلان في المنطقة ونتوقع تسارع وتيرة هذا التغيير. فشركات الاعلان العالمية أصبح لديها علاقات مع شركات الاعلان الرئيسية في المنطقة وأصبحت تملك شركات محلية بالكامل أو بالأغلبية. وما نتوقعه هو أن تصبح معظم المجموعات الاعلانية الرئيسية في المنطقة مملوكة بأغلبيتها من شركات الاعلان العالمية الرئيسية لا سيما وأن أهمية المنطقة تزداد عالمياً؛ كذلك فإن بروز دبي على الخريطة العالمية يساعد على زيادة اهتمام الشركات العالمية بالمنطقة. وهذا سيؤدي في نهاية الأمر الى تحقيق المزيد من الشفافية في أوساط القطاع ورفع معايير العمل الى المستويات المتعارف عليها دولياً.

■ هل تتوقعون أن يساعدكم التخصص وتأسيس المزيد من الشركات في زيادة حجم أعمالكم وأرباحكم ؟ وكيف سيؤثر ذلك على قدرتكم على التحكم بكل هذه النشاطات ؟

□ لا يشكل التحكم بالشركات التابعة تحدياً. فلكل شركة من يقودها وجهازها الاداري المستقل. ونحن نتوسع في تأسيس نشاطات جديدة لتلبية الطلب من عملائنا على تخصص أكبر وخدمات أفضل. وبالطبع، نسعى أن يكون كل نشاط نقوم به مربحاً. وتأتي ايراداتنا من العمولة التي نتقاضاها من العملاء والمحددة عالمياً بنسبة 3 الى 5 في المئة، ونحن في بحث دائم عن مصادر جديدة لتعزيز هذه الايرادات.

■ ما هي المزايا التي تعتقدون أنها تميزكم عن غيركم من شركات الاعلان في المنطقة ؟

□ دخلنا أسواق المنطقة بعد غيرنا من الشركات العالمية الرئيسية المتخصصة في شراء المساحات الاعلانية. ولتمييز أنفسنا، قررنا أن نكون روّاداً في كيفية تنفيذ أعمالنا. مثلاً، كنا أول من أسس شركة مستقلة لأبحاث وسائل الاعلام وطورنا لها مناهج



إيلي خوري هو خير مثال على جيل الشباب الصاعد الذين يتبوأون مراكز القيادة في مؤسسات المنطقة.

لديه فهم واضح لما يحصل في صناعة الإعلان والإعلام في المنطقة والاتجاهات التي ستحكم مستقبل هذه الصناعة، المؤسسات العاملة فيها، والكبير سيزداد حجماً والصغير سيختفي.

يتكلم كثيراً عن الشفافية والإبداع واستيعاب المواهب والمهارات، كلها مواضيع تعكس المعايير العالمية للمؤسسة التي يترأسها خوري. واثق من نفسه ولديه رؤية للمستقبل ويرى أن التغيير في بنية صناعة الإعلان مستمر وأن البقاء لمن يستطيع تلبية حاجات المعلنين وتزويدهم بأفضل الحلول.

وهذا ما يتطلب شركات من الحجم الكبير القادرة على الاستثمار في الكفاءات والابتكار والانتشار الجغرافي والتخصص.

وتقنيات بحث مبتكرة للمنطقة. كذلك ركزنا على الابداع والابتكار في وسائل وأساليب شراء المساحات. فمع كثرة الوسائل والازدحام الحاصل، أصبح من الضروري ابتكار أفكار ووسائل جديدة لايصال رسالة المعلن الى المستهلك بقوة ووضوح. كما نعطي التخطيط الستراتيجي أهمية كبيرة، ويساعدنا ذلك على تحقيق نمو سريع وأخذ حصة أكبر من السوق في الاعوام الأخيرة.

ووفقاً للاحصائيات المتوافرة، تصدرنا السوق في 2005 من حيث حجم الانفاق الذي تم عبرنا. بالطبع، فإن هذه الصدارة ليست هدفنا الاساسي بل نسعى دائماً الى التميز والابتكار والنجاح في مساعدة عملائنا على ايصال رسالتهم الى السوق والحصول على أفضل مردود على ما ينفقونه على الاعلان.

■ كيف يمكنكم المحافظة على التميز وسط الازدحام الحاصل في السوق ؟

□ نركّز كثيراً على استقطاب أصحاب المواهب و الكفاءات وعلى تنمية مهاراتهم وتحقيق أهدافهم المهنية. هناك نقص فادح في المنطقة على صعيد الكفاءات البشرية. نسعى الى معالجته عبر الاستثمار في التدريب و التطوير المهني ونعمل مع جهات اخرى على انشاء معهد للاعلان والاعلام ولدينا أكاديمية OMD ونريد التعاون مع شركات الاعلان الاخرى لتعزيز الثقة والمصداقية والشفافية في صناعتنا.

■ هل لديكم توجه واضح لتطوير أعمالكم وتواجدكم الجغرافي في السنوات المقبلة ؟

□ نتواجد في الرياض وجدّه ودبي والكويت والقاهرة ولبنان، ولدينا تواجد عبر تحالفات في أماكن اخرى لتملّكها بالكامل في المستقبل، ونخطط للتواجد في الجزائر وتونس والمغرب.

وعلى صعيد تطوير الاعمال سنؤسس شركة جديدة لشراء المساحات اسمها PHD ستكون مستقلة عن OMD لكن تحت مظلة مجموعة "اومنيكوم" وستنافس الشركتان بعضهما البعض حيث سيكون لكل منهما فلسفة مختلفة في التخطيط والشراء.

فضلنا هذا الخيار على تأسيس شركة شقيقة لـ OMD يكون دورها ثانوياً وبهدف كسب بعض العملاء المنافسين. فالشركات الشقيقة الثانوية تأخذ أولوية متأخرة للشركة الام ولا تستقطب الكفاءات العالية، أردنا أن نوفر خياراً آخر بكل معنى الكلمة، نريد أن ننافس أنفسنا.

وضمن مبادرات التوسع والتخصص، سنفتح شركة جديدة هي OMD Digital متخصصة في الوسائل الجديدة مثل الانترنت والرسائل القصيرة عبر الهاتف النقّال والتلفزيون التفاعلي وغيرها من الوسائل الرقمية الجديدة.

أبرز عملاء الشركة

DUBAI





■ كيف تقيمون التطور في وسائل الاعلام في المنطقة ؟

□ للأسف التطور الحاصل في صناعة الاعلان لا يواكبه تطور مماثل في وسائل الاعلام. هناك نقص واضح في المهارات البشرية لا سيما في مجال الصحافة. ولا نلمس رؤى بعيدة الأمد وخطط واضحة للمستقبل. نرغب في رؤية عمق وغنى في المحتوى.

ونعتقد أن دخول وسائل الاعلام الدولية الى المنطقة سيساعد على رفع مستوى المهنة وادخال تقنيات حديثة في مختلف المجالات. دخول هؤلاء يتطلب نمواً أكبر في الربحية التي لا تسمح به التركيبة الحالية للملكيات.

■ هناك موجات تكسير أسعار متواصلة في سوق الاعلان، فما الذي يدفع الوسائل الى تكسير أسعارها في وقت تشهد فيه المنطقة فورة اقتصادية ؟

□ ضعف المهنية هو أحد الأسباب. كما أن غياب الضغط من بعض المالكين مثل الحكومات يدفع ادارة بعض الوسائل الى زيادة البيع من دون هيكلية أسعار واضحة ومتناسقة، ومن دون الأخذ في عين الاعتبار الآثار السلبية لهذه السياسة على الربحية وعلى القطاع ككل.

■ لكن أليس هناك مسؤولية تتحملها شركات الاعلان في الضغط على وسائل الاعلام لتخفيض أسعارها باستمرار ؟

□ لا يمكن لوم شركات الاعلان لأنها تستغل الوضع التنافسي القائم في السوق. مهمتنا هي الحصول على أفضل الأسعار للمعلنين الذين نمثل، لكن على وسائل الاعلام أن لا تستجيب لضغوطنا وأن تعتمد على معطياتها القوية للحفاظ على أسعارها والحصول على الحصة التي تستحقها من الانفاق الاعلاني في أسواقها. فعندما تحقق الوسائل نمواً في انتشارها وتأثيراً واضحاً على قرائها أو مشاهديها سيكون بامكانها أن تواجه هذه الضغوط والحد منها.

نحن بحاجة الى وسائل قوية لنضمن وصول المعلن الى أوسع جمهور ممكن من كل شريحة يستهدفها. السعر ليس الاعتبار الوحيد الذي نعتمده لتوزيع الميزانيات، ونحن لا نخصص ميزانيات لوسائل ضعيفة لمجرد أنها تمنحنا أدنى الأسعار.

■ هل ترون تغييراً في بيئة عمل الشركات في المنطقة نتيجة الانفتاح والفورة ؟

□ نلاحظ أن عدداً متزايداً من الشركات العربية بدأت التوسع اقليمياً ودولياً. هذا ما نراه في قطاعات الاتصالات والعقار والاستثمار، كما نلاحظ تحسناً واضحاً في بيئة عمل الشركات.

هناك فورة اقتصادية واضحة في المنطقة لا سيما في الامارات وقطر والسعودية. لكن التوسع الاقتصادي السريع بدأ يشكل ضغوطاً تضخمية في بعض الدول لا سيما في دبي حيث سجلت الاسعار ارتفاعاً ملحوظاً خلال 2005، واستمرار هذا الاتجاه قد يدفع بعض الشركات لاعادة النظر في طبيعة تواجدها في هذه الدول. ■

■■

دخول وسائل الإعلام الدولية للمنطقة سيرفع مستوى المهنة

■■

الشفافية أصبحت من أهم متطلبات المعلنين

■■

OMD Digital شركة جديدة متخصصة في اعلانات الانترنت والرسائل القصيرة والتلفزيون التفاعلي

■■

			الرحلة
على الموعد	عمان	01	RJ 110
على الموعد	نيويورك	03	RJ 261
على الموعد	لندن	05	RJ 111
على الموعد	باريس	02	RJ 115
على الموعد	فرانكفورت	06	RJ 125
على الموعد	دبي	04	RJ 602
على الموعد	بيروت	07	RJ 401
على الموعد	روما	09	RJ 101
على الموعد	مدريد	10	RJ 109
على الموعد	بانكوك	16	RJ 182
على الموعد	كولومبو	12	RJ 194
على الموعد	شيكاغو	17	RJ 267
على الموعد	أبو ظبي	13	RJ 609
على الموعد	البحرين		RJ 606
على الموعد	القاهرة		RJ 505
على الموعد	ڤيينا		RJ 127
على الموعد	الكويت		RJ 802
على الموعد	دمشق		RJ 435
على الموعد	جدة		RJ 700

أين وجهتك التالية؟

سافر حول العالم على متن طائرات الملكية الأردنية الحديثة. شبكة خطوطنا توفر لك رحلات يومية ومباشرة إلى أكثر من 50 مدينة عالمية وبأوقات ملائمة. وسواء أكانت رحلتك للعمل أم للمتعة، يمكنك حجز إقامتك في فنادق عالمية وبأسعار منافسة من خلال خدمة برنامج العطلات Royal Vacations المتوفرة على موقعنا الإلكتروني www.rj.com وتمتّع برحلة ممتعة.



الملكية الأردنية

ROYAL JORDANIAN

www.rj.com

طرح جزء من الأسهم للاكتتاب العام

بنك الإثمار يتحوّل إلى عملاق مصرفي إسلامي

المنامة ـ طارق زهنان

خالد جناحي

في إطار برنامج طموح للتوسّع والتحوّل الستراتيجي نحو أعمال الصيرفة الاستثمارية أعلن بنك الإثمار عن خطته لطرح جزء من أسهمه للاكتتاب العام من خلال إصدار 150 مليون سهم جديد خلال الربع الأول من العام المقبل 2006، وإدراج أسهمه في سوق البحرين للأوراق المالية، وفي احدى البورصات الخليجية لاحقاً.

وتم تعيين مصرف الشامل كمدير أول للإصدار ومستشار مالي لطرح الأسهم، وشركة كي. بي.أم. جي.(KPMG) كمستشار مالي. وتعكس هذه الخطوة توجهاً ستراتيجياً مهماً في أعمال المؤسسات التابعة لمجموعة دار المال الإسلامي ينطوي على تعزيز نشاطات إدارة الأموال والوساطة والصيرفة الاستثمارية، والانطلاق منها للتوسع في أسواق دول المنطقة وبلدان أخرى في العالم. كما قال لـ"الاقتصاد والاعمال" الرئيس التنفيذي لشركة دار المال الإسلامي رئيس مجلس إدارة بنك الاثمار خالد جناحي.

يوضح **خالد جناحي** أن بنك الإثمار أسس في العام 2003 (تعود رخصته المصرفية إلى العام 1984، حيث كان يعمل باسم بنك فيصل للاستثمار)، ليلعب دور شركة قابضة كما دور الذراع المصرفية الاستثمارية لمجموعة دار المال الاسلامية. ويبلغ رأس مال بنك الاثمار المصرح به 500 مليون دولار والمدفوع منه 150 مليوناً تمت زيادته الى 200 مليون، بعد إكمال المصرف مؤخراً عملية اكتتاب خاص بقيمة 50 مليون دولار.

ويشير **جناحي** إلى أن العائدات المتوقعة من الطرح الأولي للاكتتاب العام، من شأنها أن ترفع رأس مال بنك الإثمار إلى 350 مليون دولار بالحد الأدنى، بالنظر إلى أن القيمة الاسمية للأسهم المطروحة تبلغ دولاراً واحداً، مضافاً إليها علاوة إصدار تحدد في حينه وفق معطيات السوق.

ويضيف قائلاً: "في الوقت الذي سيتم استخدام جزء من عائدات الاكتتاب العام في أسهم الإثمار، لاعادة رسملة الشركات الفرعية والتابعة للبنك، من أجل تمكينها من استغلال الفرص المتوافرة في الأسواق الخاصة بكل منها، فإن العائدات المنتظرة من هذا الاكتتاب كما تلك الناتجة عن الطرح الخاص الذي سبقه، يشكلان الركيزة الأساسية لـ"الإثمار" في تنفيذ برنامجه التوسعي وستراتيجية التنوع في قطاع الصيرفة الاستثمارية، من خلال الانطلاق نحو مرحلة جديدة ستشهد نشاطاً مطرداً لبنك الإثمار في تنفيذ العديد من الاستثمارات المباشرة في القطاع العقاري والاستثمارات في الشركات الخاصة (Private Equity) وطرح الصناديق والمحافظ الاستثمارية، وتقديم الخدمات المصرفية الخاصة وغيرها من الأنشطة الاستثمارية".

■ هيكلة مجموعة دار المال ■

في عرض لهيكلية مجموعة دار المال الإسلامية، يشير الرئيس التنفيذي للمجموعة **خالد عبدالله جناحي** أن دار المال ومنذ تأسيسها العام 1981 تمكنت من بناء

شركة قابضة تضم جمعيتها العمومية 8 آلاف مساهم، وتنشط في تقديم الخدمات المصرفية والمالية المطابقة لأحكام الشريعة، من خلال حزمة من الشركات التابعة والزميلة العاملة في القطاع المصرفي وقطاعي التأمين والاستثمار.

فبتملكها لحصة الأكثرية من مصرفي "الإثمار" و"الشامل"، أضحى للمجموعة شبكة من الشركات المالية الموزعة على العديد من الأسواق الإقليمية والدولية، بدءاً من مصرف فيصل الإسلامي في مصر وبنك فيصل المحدود في باكستان، مروراً بمؤسسة فيصل الإسلامية في سويسرا والشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي (IICG) السعودية وانتهاءً بشركة سوليدرتي للتأمين، ويملك بنك الإثمار حصصاً مؤثرة في هذه الشركات. أما مصرف الشامل فيمتلك أيضاً حصة أساسية في كل من مصرف الشامل اليمن الإسلامي، ومصرف ميزان باكستان المحدود.

■ أداء المجموعة ■

تقوم ستراتيجية العمل في المجموعة على محورين أساسيين هما: التركيز على توفير المزيد من المنتجات والخدمات المصرفية والمالية الاسلامية، وتعزيز حضورها الخارجي بواسطة مؤسساتها التابعة والشقيقة واستثماراتها المنتشرة في كل من باكستان، اليمن، سنغافورة، قطر، سويسرا، لكسمبورغ، كندا، بريطانيا، أميركا ولبنان.

وفي هذا الإطار الستراتيجي يأتي سعي المجموعة إلى رفع حجم استثماراتها في كل الإمارات، تركيا، أوروبا وآسيا. حيث يقول **جناحي** أن المجموعة ستدخل السوق الماليزية من خلال شركة سوليدرتي للتكافل وإعادة التكافل التي وقّعت اتفاقية تمتلك بموجبها 25 في المئة من شركة تأمين إسلامية في ماليزيا رأس مالها 25 مليون دولار، كما ان المجموعة تسعى الى التوسع في قطاع التأمين من خلال الدخول الى كل من السوق العُمانية والصينية.

ووفقاً لـ **جناحي** ارتفع رأس مال مجموعة دار المال الى 310,8 ملايين دولار نهاية العام المنصرم 2004 وأرباحها الصافية 15,8 مليون دولار 2004 بزيادة 9,7 في المئة عن العام الأسبق 2003 وشهدت موجوداتها نمواً ملحوظاً بنسبة 39 في المئة فبلغت 2,37 مليار دولار.

■ نمو الصيرفة الاسلامية ■

وعن مستقبل صناعة المال الإسلامية، يتوقع **جناحي** أن "تشهد هذه الصناعة في كافة القطاعات نمواً سنوياً بنسبة 20 إلى 25 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة، وهي مؤشرات ستشجع المزيد من المؤسسات والمصارف على الانخراط في هذه الصناعة. بعد أن أقدمت العديد من المصارف التقليدية العالمية على تأسيس أقسام خاصة للصيرفة الإسلامية أو تأسيس شركات فرعية مما يؤشر إلى أن السوق ستشهد المزيد من المنافسة، ما يفرض على المصارف الإسلامية الخليجية تخصيص المزيد من العائدات للأبحاث وتطوير الكوادر المصرفية والمنتجات وتوفير المزيد من الخدمات، ويشير **جناحي** إلى ضرورة تخصيص 10 في المئة من النفقات على هذه البرامج حيث أن هذه النسبة لا تتعدى حالياً نسبة 2 في المئة".

■■■

عائدات الطرح الأولي للاكتتاب في بنك الاثمار سترفع رأس ماله إلى 350 مليون دولار كحد أدنى

■■

تأسس بنك الإثمار العام 2003، ليكون ذراع مصرفية استثمارية لمجموعة دار المال الاسلامية

■■■

■ تعدد الهيئات الشرعية ■

ويؤكد **جناحي** ضرورة توفير قاعدة متينة للعمل المصرفي الإسلامي من خلال اقرار مبادئ عامة موحدة، وتوحيد المعايير المحاسبية ومعايير الرقابة خصوصاً وانها ستساهم في تسهيل تطبيق المعايير الدولية ولاسيما معايير "بازل 2". مشدداً على ضرورة المحافظة على تعدد الهيئات الشرعية، حيث أن **جناحي** يرى في تجربة بعض الأسواق في توحيد الهيئات الشرعية تجربة غير مشجعة، لأنها تشكل عائقاً أمام تطور مؤسسات الصيرفة الاسلامية، مقترحاً الحد من نسبة توزع أعضاء الهيئات الشرعية على العديد من المصارف وتحديد دور تلك الهيئات في التحقق من مدى مطابقة المنتجات المصرفية لاحكام الشريعة الإسلامية، على أن يعود للإدارة توفير المنتجات وابتكارها. ■

نائب رئيس الاتحاد الدولي للفنادق والمطاعم

د. غسان العائدي: العرب وكعكة السياحة الصينية

للمرة الثانية يتبوأ رجل أعمال عربي قيادة الاتحاد الدولي للفنادق والمطاعم، وفي المرتين يكون الرجل من آل عائدي. في الدورة الأولى تبوأ رئاسة الاتحاد د. عثمان عائدي، مؤسّس ورئيس مجموعة فنادق الشام السورية ورئيس مجموعة رويال مونصو الفرنسية، وفي المرة الثانية نجح ابن شقيقه د. غسان عائدي في نيابة الرئاسة على أن يصبح رئيساً بعد سنة.

وهذه شهادة لا للدكتورين عثمان وغسان عائدي وحسب بل للكفاءة العربية في قيادة الهيئات الدولية، ولا شك في أن مرحلة رئاسة غسان عائدي للاتحاد التي بدأت بنيابة الرئاسة ستكون غنية ومليئة بالنشاط وينتظر أن يشهد الاتحاد في عهده قفزة نوعية جديدة لاسيما في المنطقة.

والأهم من ذلك هو أن القيادة العربية لهذا الاتحاد الدولي تأتي في وقت تحرص جميع البلدان العربية على تطوير قطاعات السياحة والسفر لديها بما يساعد على تعزيز وتنويع اقتصاداتها خصوصاً بالنسبة إلى الدول العربية غير النفطية. وعليه فإن توسيع نشاط الاتحاد باتجاه الأسواق العربية يساعد في تسليط الأضواء على الفرص التي تزخر بها هذه الأسواق وبالتالي على زيادة حركة السياحة الأجنبية باتجاه المنطقة وعلى زيادة حركة الاستثمار فيها.

فأهلاً بـ"العائدي" الثاني في قيادة الاتحاد الدولي مع الرهان على تنسيق وتوحيد الجهود بين "العائديين" لتنسيق الجهود بين الاتحادين: الاتحاد العربي للفنادق والسياحة الذي يرأسه د. عثمان عائدي والاتحاد الدولي للفنادق والمطاعم الذي يشارك في قيادته د. غسان عائدي.

"الاقتصاد والأعمال" أجرت لقاء مع د. غسان عائدي بعد انتخابه نائباً لرئيس الاتحاد الدولي هنا حصيلته:



د. غسان عائدي

بيروت – مايا ريدان

■ مبروك المنصب الجديد في قيادة الاتحاد العالمي للفنادق والمطاعم.. وعلمنا أنكم فضلتم التنازل مؤقتاً ولمدة سنة عن منصب الرئاسة والاكتفاء بمنصب نائب الرئيس... فماذا حصل؟

□ كنت أشغل خلال السنوات الثلاث الأخيرة، منصب نائب رئيس مجلس إدارة الإتحاد لمنطقة الشرق الأوسط. وخلال العام الحالي، شغر منصب رئيس الاتحاد، ولم أكن أفكر في الترشح لهذا المنصب، ولكنني فوجئت بترشيحي من قبل عشر من التي جهات رأت انني الشخص المناسب، استناداً إلى الدور الذي كنت أقوم به في الإتحاد. ونتيجة إصرار هذه الجهات وافقت على الترشح، ولكن ظهر خلال الاجتماع المخصص للانتخاب تمسك الجهات المؤيدة للمرشح الآخر برأيها، الأمر الذي يهدد بنوع من الانقسام في الاتحاد، وعندها أتخذت قراراً شخصياً بحل المشكلة بالانسحاب لصالح المرشح المنافس ليتولى الرئاسة لمدة سنة واحدة، على أن يؤول المنصب إليّ تلقائياً بعدها.

■ ما هي أهمية أن تترأس شخصية عربية الاتحاد العالمي؟

□ لا أنظر إلى المسألة باعتباري عربياً، بل شخص ينتمي إلى قطاع الفندقة والسياحة منذ 25 سنة وأحاول أن أساهم في تطويره. لقد كان فخراً كبيراً لي أن أحظى كعربي بثقة 50 في المئة من أعضاء الاتحاد من أوروبا وأميركا وآسيا، علماً أنني الأصغر سناً بين المرشحين.

وعلى الرغم من أن شخصيتين عربيتين كانتا من المؤسسين القدامى للاتحاد، إحداهما تونسية والثانية أردنية، فإن العرب كانوا دائماً غائبين عن المنظمات والهيئات السياحية العالمية ما عدا دول مثل تونس ومصر. لذا من المهم جداً تعزيز الحضور العربي وكذلك السعي إلى تطوير صناعة السياحة والفنادق لدينا بما يتماشى مع المعايير العالميّة.

■ جهة ضاغطة ■

■ ما هي أهمية الاتحاد وما هي الأولويات التي ستعتمدونها خلال وجودكم في قيادته؟

□ الاتحاد العالمي للفنادق والمطاعم هو الجهة الدولية الوحيدة

المعنية بهذا القطاع منذ 55 عاماً.
ويتكون الاتحاد الذي يتخذ من باريس مقراً له، من ثلاثة أقسام: الأول يضم نقابات الفنادق والسياحة في العالم، والثاني يضم شركات إدارة الفنادق، والقسم الثالث شركات إدارة المطاعم العالميّة. ويعود إنشاء الاتحاد إلى شعور القطاع الخاص بالحاجة إلى مرجعيّة مؤهلة لتحل مشاكله بحيث لا يعتمد على قرارات الدول والمنظمات الدولية المعنية فقط.

ولما كان الاتحاد لا يمتلك الصلاحية للتدخل في سياسات الدول المتعلقة بالسياحة، فإنه يعتمد أسلوب تنظيم حملات الضغط للتأثير في هذه السياسات. وينطبق ذلك على الحكومات وكذلك على المنظمات الدولية. فعلى سبيل المثال، كانت بعض الدول بصدد اعتماد معايير عالمية موحدة لتصنيف الفنادق، فوقف الاتحاد ضد هذا الأمر إذ لا يمكن تطبيق مبدأ الأربع نجوم في فرنسا كما يطبق في لبنان أو سيريلانكا. ويجب ان يكون التصنيف مستنداً الى ظروف كل دولة. من جهة ثانية إتخذ الإتحاد قراراً مهماً، كنت أوّل من وقّع عليه، يتمثل بعدم استخدام الأولاد في الصناعة الفندقية أو ما يعرف "بالسياحة الجنسية". وقد تبنت هذا القرار الأمم المتحدة وباتت هناك جهات عدة من بينها الإنتربول تهتم بالموضوع.

ومن بين الأمور التي يعمل عليها الاتحاد أيضاً تأشيرات الدخول إلى أميركا، ذلك أن الأخيرة أصدرت قانوناً يضع شروطاً محددة على جوازات سفر مواطني المكسيك وكندا للموافقة على منحهم التأشيرات، ونحن نضغط حالياً من أجل تعديل أو إلغاء هذه الشروط.

كذلك نعمل على تطبيق ما يعرف بـ HACCP أي شروط الصحة والوقاية العالمية المطلوبة في الطعام الذي يقدم في الفنادق، كما نحرص أيضاً على نشر استخدام الإنترنت في مجال السياحة.

وبالنسبة للشق الثاني من السؤال، فسأعمل من خلال موقعي، كنائب رئيس هذا العام وكرئيس العام المقبل، على تشجيع الدول العربية على الإنضمام إلى الاتحاد العالمي. فكل دول العالم انضمت إليه من أوروبا وأميركا وأميركا اللاتينية وآسيا، فلماذا نبقى خارجه؟



قررت التنازل عن رئاسة الاتحاد لمدة عام لتجنب الانقسام

سأشجع من خلال موقعي الدول العربية للانضمام إلى الإتحاد

■ الصينيون قادمون ■

■ **تمحورت اجتماعات الدورة 42 للاتحاد على الأسواق الآسيوية والصينية تحديداً، لماذا؟**

□ يبلغ عدد سكان الصين نحو 1,3 مليار نسمة، ولدى البلد نظام خاص يفرض أن تكون الدول الأخرى التي يقصدها السائح الصيني معتمدة من قبل الحكومة. واليوم باتت الدول العربية بمعظمها معتمدة. ويتوقع أن يبلغ عدد السيّاح الصينيين هذا العام نحو 50 مليون سائح. وهو رقم يمثل مجرد بداية، اذ يتوقع أن يصل الرقم خلال السنوات العشر المقبلة إلى نحو 100 ـ 120 مليون سائح. وأعتقد ان كل فنادق العالم تتمنى أن تستقطب ولو 1 في المئة من السيّاح الصينيين؛ من هنا كان القرار أن يعقد مؤتمر الاتحاد هذا العام في الصين بدعوة من جمعيات الفنادق الصينية الخاصة والحكومية، ودار البحث حول السياحة الصينية التي لديها متطلباتها الخاصة مثل السياحة اليابانية. ويأتي الطعام في مقدمة هذه المتطلبات ومن ثم المدّة الزمنية، فالسائح الصيني عادة هو سائح "غير مستعجل"، إذ يمضي عادة ما بين 10 الى 15 يوماً ويتركز اهتمامه على الاطلاع على حضارة البلد وآثاره والعادات الاجتماعية فيه الخ..

وأرى ان على الدول العربية الاستعداد للفوز بحصة من السياحة الصينية، ويشمل ذلك تطوير البنية المادية حيث يهتم الصينيون، بالإضافة الى ما ذكرنا، بالسياحة الترفيهية مثل الغولف وغيرها، كما يشمل تهيئة الكوادر البشرية لا سيما المرشدون السياحيون القادرون على التعامل مع السائح الصيني.

■ **ما هي اتجاهات القطاع السياحي في المستقبل؟**

□ الاتجاه في المستقبل هو نحو وجهات جديدة، لأن السياحة تتطور بشكل كبير، وعلى الرغم من تزايد حصة منطقتنا من السياحة العالمية، لكن هذه الحصة لا تزال ضئيلة قياساً بدول مثل إسبانيا وفرنسا، وقياساً بالامكانيات السياحية المتوافرة في المنطقة مثل سياحة المؤتمرات، والسياحة الترفيهية والمنتجعات البحرية على البحر الأحمر والبحر المتوسط والخليج العربي الذي يعتبر من أجمل الشواطئ وأكثرها دفئاً. كذلك تتواجد سياحة التسوّق، وبدأت سياحة الغولف بالإنتشار بكثافة. هناك أيضاً سياحة المنتجعات الصحيّة إذ حركّت العلاجات البحرية النشاط السياحي بشكل ملفت في تونس، كذلك في الأردن حيث حرك البحر الميت السياحة فيها خلال السنوات الخمس الماضية. ولا ننسى سياحة الآثار.

■ الاستثمارات السياحية ■

■ **هل تعتقدون أن الاستثمارات في القطاع السياحي والفندقي كافية لاستيعاب نمو السياحة من جهة وتنشيطها من جهة اخرى؟**

□ مازالت هذه الاستثمارات قليلة، ويجب أن يعتمد تنشيط السياحة على القطاع الخاص بالدرجة الأولى لأن القطاع الحكومي لا يقدم المساعدة المطلوبة، ولا يعلم كيف يجب أن يساعد. وعلى الرغم من كل الاستثمارات السياحية في المنطقة، فما زلنا متأخرين جداً بالمقارنة مع غيرنا. فهناك مثلاً مدينة في الصين تدعى "هوا نغزو"، تشهد حالياً بناء أكبر مجمّع ترفيهي في العالم يتألف من 60 ألف غرفة بهدف استقطاب السيّاح إلى هذا البلد.

■ ما هي الاستثمارات المطلوبة لجذب السيّاح؟

□ هناك مقولة متعارف عليها هي "رأس المال جبان"، وبالتالي فإن الاستثمار يتجه دوماً نحو مراكز التسوّق أو الاستثمار التجاري لاعتقاد المستثمر أن بإمكانه أن يحصّل مردوداً سريعاً. فالمنطقة ما زالت تعاني من غياب الاستقرار السياسي، وبالتالي الاستثمار السياحي "يخاف" في ظل هذا الواقع، بينما القطاع التجاري يعتبر أفضل لأنه لا يعتمد على السائح الاجنبي فقط. وبما أن دول المنطقة تعتمد على السياحة الأجنبية أكثر من اعتمادها على السياحة المحليّة كان من الطبيعي أن يتجه الإستثمار نحو القطاع التجاري.

ورغم التطوّر الذي شهدته السياحة العربية خلال السنوات الأربع الماضية إلا أن حجمها مازال صغيراً. ومن الدول العربية التي قطعت شوطاً كبيراً في هذا المجال وبدأت تحقق نتائج وتجني بعض الثمار مثل دولة الإمارات ولا سيما دبي وأبو ظبي، وتونس. وكذلك الأردن الذي حقق نشاطاً سياحياً كبيراً خلال العام الماضي والعام الحالي. ولا تزال السياحة مستقرة وثابتة في سورية ولبنان. أما ليبيا واليمن فقد بدأتا بجذب السياحة وإن بصورة خجولة. وهناك دول لا تزال بعيدة عن هذا التطور في النشاط السياحي مثل السودان والجزائر، رغم المقومّات الكثيرة الموجودة فيهما. في السودان هناك 70 هرماً في الصحراء من دون بنية تحتية، ولديها شواطئ للغطس على البحر الأحمر لا مثيل لها. أما الجزائر فهي لم تهتم بالسياحة. أما مصر فقطعت شوطاً كبيراً وكانت خلال السنوات العشر الماضية في المرتبة الأولى لكنها توقفت عند حد معين.



الاستثمارات السياحية في المنطقة ما زالت قليلة والمطلوب الاعتماد على القطاع الخاص

■■

المنافسة العشوائية بين المشاريع العربية ستضر الجميع

■ عقدة التأشيرة ■

■ في ظل المشاريع السياحية التي تشهدها المنطقة، هل ترون أن هناك منافسة صحية بين الدول أم منافسة عشوائية؟

□ هناك منافسة عشوائية بين دول المنطقة، ولا يوجد تنسيق فعلي بينها سواء على مستوى المشاريع أو على مستوى الترويج. فكل دولة تضع سياساتها السياحية بمعزل عن الدول المجاورة. وحاول الاتحاد العربي للفنادق والسياحة منذ 10 سنوات أن يقوم بعملية تنسيق بين دول متجاورة مثل لبنان وسورية والأردن، بحيث يتم اعتماد سياسات تسويق موحدة وبيع حزمة منتجات سياحية متكاملة. فالسائح الذي يأتي من أميركا أو أوروبا يفضل أن يزور هذه البلدان خلال رحلة واحدة. لذلك كان هناك اتفاق العام 1993 بين وزراء السياحة في لبنان وسورية والأردن لوضع قوانين مشتركة ولتخفيف قيود السفر والحدود والجوازات بما يسمح بتنقّل السيّاح بسهولة بين البلدان الثلاثة. وعقد الوزراء اجتماعات صدر عنها قرارات عدة ولكن لم ينفذ شيء منها.

■ هل تعتبرون أن هناك حركة على صعيد التشريع والاجراءات المتعلقة بالتأشيرات مثلاً، تواكب النمو في حركة السياحة؟

□ هناك دول قطعت شوطاً كبيراً في هذا المجال مثل دولة الإمارات حيث يحصل السائح الأجنبي على تأشيرة الدخول في المطار، وباتت دبي مقصداً سياحياً دولياً. وهناك تسهيلات كبيرة في تونس وكذلك في مصر. ولكن بشكل عام فإن كل الدول العربية لديها تعقيدات على صعيد تأشيرات الدخول. وبعض الدول تهتم ببعض الجنسيات وتهمل جنسيات أخرى، وأعتقد أن الأوروبيين من المجموعات السياحية التي تحصل على تسهيلات أكثر من غيرها. وأنا أعتبر أن لشركات الطيران العربية دوراً مهماً عليها القيام به في موضوع التأشيرات، خصوصاً وأن معظمها شركات حكومية وبإمكانها اتخاذ العديد من الخطوات.

■ ما هو برأيكم الاهتمام المتزايد من قبل المستثمرين العرب بالاستثمار في قطاع السياحة في سورية؟

□ سورية بلد يتمتع بمقومات كثيرة لجذب الاستثمارات الى القطاع السياحي. ولكن للأسف فإن هذا القطاع لم ينشط خلال السنوات القليلة الماضية. وأفتخر أن أقول أنني رئيس سلسلة فنادق الشام التي أسسها القطاع الخاص بمساهمة حكومية في العام 1980. وتمتلك اليوم فنادق عدة في دمشق وغيرها من المدن السورية. وعلى الرغم من أن قطاع السياحة هو قطاع مميز في سورية، والبلد يمتلك المقومات اللازمة وتعتبر القوانين فيه طليعية من حيث الاستثمار، إلا أن الاستثمار السياحي بقي خجولاً جداً. والفندق الأخير الذي افتتح هو فندق الـ Four Seasons الذي يمثل بادرة جيدة لكن من المفروض أن يكون قد بني عدد أكبر من الفنادق. وهناك مشاريع عدّة على الشاطئ السوري لا تزال حبراً على ورق ونأمل أن تنفذ في وقت قريب.

■ سلسلة فنادق الشام ■

■ ما هي الخطط المستقبلية لسلسلة فنادق الشام؟

□ نحن نحضر لافتتاح فندق في أبو ظبي بعد ثلاثة أو أربعة أشهر، كما نقوم عن طريق إحدى الشركات الشقيقة في التحضير لبناء مجمّع سياحي كبير في مرسى علم في مصر حيث سيقام أول فندق بيئي.

كما طلبت منا جمهورية روسيا البيضاء أن نستلم إدارة فندق جديد يحتوي على 400 غرفة يجري بناؤه حالياً، ونحضر أيضاً مع إحدى الشركات التابعة لقطاع تزويد الطعام لتنفيذ مشروع "شام كايترينغ" لمطار مينسك. كما نعمل في السودان لتنفيذ مشروع لتزويد الطعام في مطار الخرطوم، وكذلك لانشاء فندق في مدينة الخرطوم. ■



REACH OUT TO ASIA
Qatar Foundation

من رئاسة غرفة جدّه إلى الصيرفة الاستثمارية

غسان السليمان: ما تشهده المملكة ليس إلا بداية الطفرة



الرياض – مروان النمر

يؤكد د. غسان السليمان أن جدّه مرشحة بقوة لتكون البوابة الاقتصادية للعالم الإسلامي، وأن الطفرة التي يشهدها الاقتصاد السعودي ستستمر لسبعة أعوام على الأقل.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس السابق للغرفة التجارية الصناعية في جدّه، ورئيس مجموعة غسان السليمان القابضة وبنك "فينشر كابيتال" المؤسّس حديثاً، في حوار حول دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية والتحديات التي تواجهها الوكالات التجارية والشركات الصغيرة، ومناخ الاستثمار، وهواجس سوق الأسهم، بالإضافة إلى معوّقات نمو السياحة والصناعة، وغيرها من المواضيع.

■ **كيف تنظرون إلى الطفرة التي يعيشها الاقتصاد السعودي؟ وما الذي يميزها عن الطفرة السابقة؟**

□ برأيي إننا لم نصل إلى الطفرة بعد، بل نعيش منذ عامين بداية طفرة هائلة يُتوقع أن تستمر لسبعة أعوام مقبلة على أقل تقدير. ومع أن جزءاً كبيراً من هذه الطفرة يعود إلى ارتفاع أسعار النفط وازدياد الطلب عليه، لكن ما يميزها عن الطفرة السابقة التي شهدتها المملكة في سبعينات القرن الماضي، وجود عوامل أُخرى نأمل أن تعطي استمرارية لهذا النمو الذي يعيشه الاقتصاد السعودي. ومن أهم الأسباب التي لا ننكرها، مع أننا نأمل المزيد من حكومتنا دائماً، الإصلاح السياسي والاقتصادي الذي قامت به على مدى الأعوام القريبة الماضية، خصوصاً لجهة فتح بعض القطاعات التي كانت مقفلة سابقاً مثل البتروكيميائيات والاتصالات؛ مما حرك استثمارات إضافية جديدة إلى البلد. أضف إلى ذلك أن طاقة الامتصاص وفعالية الصرف لدى الاقتصاد السعودي أكبر ممّا كانت عليه في السابق. هذه كلها مؤشرات طيبة تحمل في طياتها آمالاً جيدة للمستقبل.

■ **ما هي برأيكم أبرز التحديات التي ستولّدها هذه الطفرة؟**

□ من أهم التحديات التي نواجهها، تطوير القطاع الخاص السعودي ليكون قادراً على تحمل المسؤولية التي بدأ القطاع الحكومي بإلقائها على عاتقه، خصوصاً في قطاعات الكهرباء والمياه والبتروكيميائيات والنقل. فهذه القطاعات كانت مقفلة علينا وفجأة تم فتحها بين ليلة وضحاها من دون مرحلة انتقالية، مما يحتم علينا كقطاع خاص التعلم بسرعة وتطوير قدراتنا للدخول في هذه القطاعات، لا بل لتولّي دور القيادة فيها عن الحكومة.

■ الأسهم "رخيصة" ■

■ **كيف تنظرون إلى خطوات الحكومة في برنامج الخصخصة؟**

□ للخصخصة ملامح مختلفة. فما قامت به الحكومة سابقاً من طرح 30 في المئة من أسهم شركة الاتصالات السعودية أو شركة الكهرباء السعودية أو "سابك" أو غيرها، هي إحدى الطرق، ولا أريد القول إنها طريقة سيئة بل إحدى الطرق. برأيي إن رفع الاحتكار وفتح القطاعات أمام أكثر من شركة أهم من خصخصتها. فنحن نسمع منذ سنين عن خصخصة الخطوط الجوية السعودية مثلاً؛ والأكثر أهمية برأيي هو نزع احتكار الشركة للقطاع وتطبيق سياسة الأجواء المفتوحة.

■ **هل برأيكم ما تشهده سوق الأسهم في المملكة ينمّ عن ظاهرة صحية؟**

□ لي وجهة نظر، في اعتبار بعض الناس أن قيمة أسهم الشركات المدرجة مُبالَغ فيها، فأنا لا أقيس هذه الشركات بما هي عليه اليوم بل بما يمكن أن تصبح في المستقبل. نحن خلال العامين الماضيين رأينا رأس جبل الجليد فقط، أما ما

الخصخصة، والقوانين مهمان، لكن الرقابة ومنع الاحتكار أهم

■■

لا دور للوكالات التي لا تقدّم قيمة مضافة

تحته من خيرات فنأمل تدفقها خلال الأعوام القريبة المقبلة. علينا ألاّ ننسى أن عمر الطفرة عامان فقط وأن الدولة لم تبدأ بعد بصرف فوائض النفط على المشاريع، فما نسمع به اليوم نيّة استثمار في مشاريع عملاقة لكننا لم نشهد تنفيذ مشروع عملاق واحد حتى الآن. لذلك، فإن القدرات الكامنة والفرص المتاحة أمام الشركات السعودية مستقبلاً تجعلني أقول إن أسعار أسهمها الحالية قد تكون دون القيمة الحقيقية.

▪ منظمة التجارة ▪

■ ما رأيكم بانضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، خصوصاً لجهة تأثر الشركات السعودية الصغيرة بالمنافسة؟

□ أعتقد أن موضوع المنافسة، خصوصاً على الشركات الصغيرة، مُبالغ فيه أيضاً، فالتأثير سيكون طفيفاً لدرجة أن شركات قليلة ستشعر به. لكن في المقابل أتوقع أن يحدث تغيير على مستوى نظام الوكالات، والانتقال إلى نموذج مختلف من العلاقة بين الشركة العالمية والشركة السعودية الممثلة لها.

■ كفرض شروط جديدة على الوكيل مثلاً؟

□ قد يعطي الانضمام لمنظمة التجارة ميزة للشركة الأم في هذا المجال، لكن هذا الأمر لا ينطبق على أصحاب الوكالات القديمة الراسخة بل على الوكلاء الذين يقدمون قيمة مضافة محدودة للشركة العالمية في السوق المحلية. وعلى كل حال، نحن لا نريد هذا الصنف من الوكلاء لأنهم يضرون بصورة الشركات السعودية، بل على العكس نريد أن يكون الشريك السعودي قوياً وأن يضيف قيمة حقيقية تجذب الشركات المتعددة الجنسية.

■ بعض الشركات المحلية تعتبر أن سوق المملكة يكفيها ولا تتطلّع للتصدير إلى الخارج، هل تعتقدون أن الانضمام إلى منظمة التجارة سيغيّر قواعد اللعبة بالنسبة لهذه الشركات؟

□ أهم ميزة لدخولنا إلى منظمة التجارة العالمية أنها ستدفعنا بقوة إلى البدء بالتفكير إقليمياً وعالمياً بدل الانغلاق في سوقنا المحلية. فالقول أن الاستثمار الصناعي في المملكة مجدٍ لأن الطاقة رخيصة ولا يوجد ضريبة، لم يعد يجدي نفعاً، بل يجب التفكير بكيفية إنتاج السلع والخدمات القادرة على المنافسة محلياً وإقليمياً وعالمياً من دون أي نوع من أنواع الدعم.

▪ الأعمى "يشوف"! ▪

■ كيف ترون تحسُّن مناخ الاستثمار في السعودية؟

□ للأسف، حتى وقت قريب كان لدينا أسلوب تفكير يقوم على مقارنة ما نحن عليه اليوم بما كنا عليه في السابق. الأعمى يمكنه أن يرى أن هناك تحسناً كبيراً عن السنوات العشر الماضية. الدول اليوم أصبحت تتعامل كالشركات وتتنافس بشدة لجذب الاستثمارات؛ وأبرز مثال على ذلك دبي. يجب أن نطور أسلوب

بعد "Venture Capital"

أكد د. غسان السليمان لـ"الاقتصاد والأعمال" أنه بصدد إطلاق مؤسستين ماليتين جديدتين يتمحور نشاطهما حول الصيرفة الاستثمارية الإسلامية. مضيفاً: "تركيزي الآن ينصبُّ على الصيرفة الاستثمارية، وهناك مشروعان قيد الإنشاء في هذا المجال، آمل أن يبصرا النور قريباً. سيكون نشاط المؤسستين الماليتين إقليمياً، ومقرهما البحرين على الأرجح لأنها الأكثر ملاءمة لتأسيس المؤسسات المالية الإسلامية".

يُذكر أن "مجموعة السليمان" أطلقت في شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي بنك "فينشر كابيتال" (مقره البحرين، ويرأس مجلس إدارته د. غسان السليمان) ليكون أول بنك استثماري إسلامي متخصص بتمويل الشركات الناشئة الواعدة (رأس المال المخاطر) في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيران وتركيا.

ويبلغ رأس المال المدفوع للبنك الجديد 66 مليون دولار، والمصرّح به 500 مليون دولار، ويضم 80 مساهماً رئيسياً أكبرهم "مجموعة السليمان" التي تملك 11 في المئة من أسهم البنك. ويصرّح السليمان أن مجلس الإدارة يدرس حالياً زيادة رأس المال "بناءً لطلب من الشركاء بهدف تسريع خطة نمو البنك وتلبية الفرص الجيدة المتاحة".

تجدر الإشارة إلى أن بنك "فينشر كابيتال" دشّن مؤخراً أول صندوق له بقيمة 250 مليون دولار للاستثمار في المنشآت صغيرة ومتوسطة الحجم في المنطقة، وسيتم تسويقه خلال الربع الأول من العام المقبل.



تفكير مماثل، فالدول التي تنافسنا لا تقف مكانها بل تتحرك باستمرار؛ وإذا تحركت بنسبة أفضل منا فمعناه أن الفجوة ستتسع. لا يجب أن يكون المقياس ما هو وضعنا الآن مقارنة بما كنا عليه؛ بل أين أصبح موقعنا على الخريطة التنافسية العالمية؟

■ **هل تعتقدون أن وتيرة إصدار القوانين والأنظمة في المملكة كافية لمواكبة النهضة التي تشهدها؟**

□ لن أدّعي أننا سريعون جداً في إصدار الأنظمة الجديدة؛ بل أعتبر أن سرعتنا مقبولة. لكنني أعتقد أن الخلل ليس بإصدار الأنظمة الجديدة إنما بتأمين التطبيق الفعال لهذه الأنظمة. فالمشكلة تُعالَج جذرياً بإيجاد أجهزة رقابة على الأجهزة الحكومية، فطالما لا يوجد رقابة، ولا يتم تحميل الوزير أو الوكيل أو المدير المسؤولية عندما لا يتم تنفيذ مهمة معينة ملقاة على عاتقه؛ سيبقى الخلل قائماً.

■ "جدّه غير" ■

■ **ما هو وجه جدّه مقارنةً بالمدن المجاورة؟ بكلام آخر كيف تسوّقون جدّه؟**

□ رؤيتنا لـ جدّه أن تصبح البوابة الاقتصادية للعالم الإسلامي، إنطلاقاً من موقعها الستراتيجي، ومن كونها بوابة الحرمين الشريفين، واحتوائها على أكبر ميناء على ساحل البحر الأحمر، إذا قمنا بواجبنا بشكل صحيح ونلنا الدعم الكافي من الحكومة؛ فالفرصة سانحة أمامنا لتحقيق ذلك.

■ **وماذا عن السياحة؟**

□ طبعاً هناك فرصة هائلة، خصوصاً ما يُعرَف بالسياحة الدينية، لكن هناك مقوّمات أساسية يجب توافرها، من أهمها: سهولة دخول الناس إلى المملكة، فنحن لا نستطيع القول إننا بلد سياحي والكثير من الناس يواجهون صعوبة في الحصول على "فيزا". ثانياً، البنية التحتية السليمة من فنادق ومواصلات برية وجوية، فأنا كرجل أعمال عانيت الأمرّين اليوم لإيجاد حجز على رحلة جدّه – الرياض (التقيناه في صالة كبار الشخصيات في مطار الرياض)؛ فما بالك بالذي يريد القدوم من الخارج. هذه المقوّمات البديهية غير متوفرة حتى الآن، بل للأسف بعضها يتناقص.

■ **من الملاحظ أن نمو القطاع الصناعي في جدّه لا يضاهي ما تشهده مناطق المملكة الأخرى كالرياض والشرقية، فما السبب وراء ذلك؟**

□ هذه من نقاط الضعف التي نأمل معالجتها في القريب العاجل. فنحن نواجه منذ أكثر من ستة أعوام مشكلة عدم توفّر الأراضي الصناعية؛ فالمدن الصناعية القائمة مشغولة بالكامل ولم يتم بناء مدينة جديدة منذ ذلك الحين. الآن هناك مخطط لبناء مدينة صناعية جديدة جنوب مدينة جدّه لكن تطويرها يحتاج إلى أشهُرٍ عدة؛ ولن تكون كافية. برأيي أن الاختناق سَيُفَكّ عن جدّه بشكل كبير عندما يتم تطوير مدينة رابغ التي تبعد عنا ساعة فقط، والمخطط لها أن تكون مركز الصناعات الثقيلة والبتروكيميائيات لمنطقة مكة المكرمة، كما جبيل بالنسبة للمنطقة الشرقية. ■

> **ما نراه رأس جبل الجليد، وما نسمعه نيّة استثمار، وما ننتظره المشاريع العملاقة**
>
> ■■
>
> **لا يمكن الحديث عن سياحة من دون "فيزا" وأجواء مفتوحة**

تُجسِّدُ انفتاح المملكة على الاستثمار وخطة دبي للتوسُّع الخارجي

"إعمار" تُطلق "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" بقيمة 27 مليار دولار



الملك عبدالله يتوسط الأمير سلطان والشيخ محمد

كتب مروان النمر

في حدثٍ مُلفِت؛ تمَّ الإعلان عن أكبر استثمار سعودي – إماراتي مشترك بقيمة 100 مليار ريال، من خلال إطلاق شركة إعمار العقارية لـ"مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، في ما يُشكّل أول اختراقٍ لـدبي وشركاتها العملاقة للسوق السعودية.

وبالإضافة إلى حجمه المالي وانعكاساته المُتوقّعة على الاقتصاد، يُمثّل هذا المشروع مفهوماً جديداً من حيث نوعية الاستثمار الذي يتعدّى المفاهيم والمخططات العقارية السائدة في المملكة تاريخياً، باتجاه الدخول في عصر المشاريع العملاقة المتكاملة، ممّا قد يُحفِّز العقاريين السعوديين إلى التحالف لإنشاء كيانات جديدة تتمتع بوفورات الحجم؛ تتولّى المبادرة في مثل هذه المشاريع وتُغيِّر الخريطة الحالية للقطاع العقاري السعودي.

إلى ذلك؛ فإن هذه "المدينة" التي تأتي ضمن سلسلة مدن اقتصادية تعتزم الهيئة العامة للاستثمار ترويجها لدى القطاع الخاص، تفتح الباب واسعاً لخلق ما يشبه مناطق اقتصادية "خاصة" في المملكة، مع ما يرافق ذلك عادةً من إزالةٍ لكافة العوائق البيروقراطية؛ وأول بوادرها التزام الهيئة بإنهاء كافة إجراءات وتراخيص بدء العمل لأيِّ مشروعٍ ضمن "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" خلال أسبوعٍ من تقديم الطلب.

المشروع المشترك بين الشركة الإماراتية ومستثمرين سعوديين، يحمل في طياته أيضاً دلالاتٍ مهمة على مستقبل الاستثمارات في المنطقة ووجهة تحرُّكها، سيّما لجهة جهوزية مناخ الاستثمار في المملكة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية؛ ردّاً على المتذمرين من نزف الأموال السعودية إلى دول مجاورة أكثر جاذبية، أو لجهة استكمال دبي لمنظومتها الاستثمارية الخارجية، التي بدأتها العام الماضي من خلال شركاتها "إعمار" و"دبي القابضة" و"موانئ دبي العالمية".

قبل الدخول في تفاصيل المشروع العملاق، الذي أطلقه الملك عبدالله بن عبدالعزيز في الهيئة العامة للاستثمار بحضور ولي العهد الأمير سلطان بن عبدالعزيز، وزير الدفاع والطيران والمفتش العام، والشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي وزير الدفاع في الإمارات، وحشد من المسؤولين ورجال الأعمال السعوديين والإماراتيين، لا بُدَّ من التوقف عند المعاني الاقتصادية لهذا المشروع على مستوى تطور مناخ الاستثمار في المملكة، التوجُّه المضطرد لحكومة دبي نحو تنويع استثماراتها والتوسُّع خارجياً، الانتشار الإقليمي المتسارع لشركة إعمار العقارية، بالإضافة إلى دور المشروع في تحفيز الاستثمار الخليجي والعربي البيني.

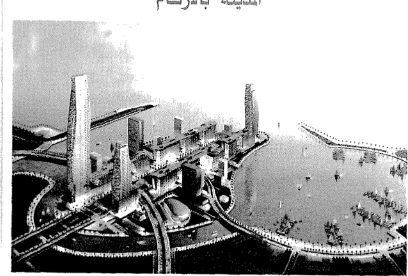
"الآن لا يوجد عذر.. ولم يبقَ إلا التنفيذ"؛ كلمات الملك عبدالله خلال إعلان ميزانية 2006 الأكبر في تاريخ المملكة بواقع 84,3 مليار دولار، تعكس ميزته القيادية كرجل قرار وفعل منذ كان ولياً للعهد، وتوجه رسالة واضحة إلى المستثمرين المحليين والخارجيين إن عهداً جديداً قد بدأ هو عهد الملك عبدالله؛ مع ما يرافقه من تغيُّرات هيكلية تهدف إلى تعزيز قدرة الاقتصاد وتبوُّئه مكانة مرموقة على خريطة الاستثمار الدولي.

فمن إنشاء المجلس الاقتصادي الأعلى في العام 1999، ثم إنشاء المجلس الأعلى للبترول والمعادن بداية العام 2000، وإقرار نظام الاستثمار الأجنبي وإنشاء الهيئة العامة للاستثمار في العام نفسه، مروراً بإنشاء الهيئة العليا للسياحة، وصدور نظام السوق المالية العام 2003، وتحرير قطاعات الكهرباء والاتصالات والتأمين والمصارف، وصولاً إلى تتويج هذه المبادرات وما رافقها من إصلاحات هيكلية شهدها الاقتصاد السعودي بانضمام المملكة إلى نادي منظمة التجارة العالمية، كلها مؤشرات على انفتاح السعودية على الاستثمارات الأجنبية، وتعزيز دور القطاع الخاص من خلال مشاريع نوعية، ترجمةً لسياسة الملك عبدالله منذ كان ولياً للعهد.

وما يبعث على الاطمئنان أن القيِّمين على مناخ الاستثمار في المملكة لا يكتفون بما تحقق مقارنةً بالأعوام السابقة، بل يتطلّعون إلى تعزيز موقع المملكة على سُلَّم الاستثمار العالمي؛ إذ يشير محافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو الدباغ في هذا السياق إلى تقدُّم المملكة من المرتبة 67 إلى المرتبة 38 بحسب تقرير مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي للعام 2005، لافتاً في كلمته خلال إطلاق مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" إلى طموح السعودية لأن تكون في مصاف أفضل عشرة مراكز عالمية بحلول العام 2010. وهو ما بدأ يتحقق على أرض الواقع من خلال ارتفاع قيمة تراخيص الاستثمار التي أصدرتها الهيئة العام 2005 فقط إلى 170 مليار ريال (46 مليار دولار)؛ مقارنةً بـ 75 مليار ريال (20 مليار دولار) منذ إنشائها قبل 5 سنوات حتى العام 2004.

وما تسليم الملك عبدالله بنفسه رخصة

"المدينة" بالأرقام



"الجزيرة المالية" في "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"

تمتد "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" على مساحة 55 مليون متر مربع؛ بطول 35 كلم على شاطئ البحر الأحمر جنوب مدينة رابغ؛ بين مكة والمدينة والمركز التجاري لمدينة جدّه.

وتنقسم إلى 6 مناطق رئيسية: الميناء البحري بمساحة 2,6 مليون متر مربع، الضاحية الصناعية على مساحة 8 ملايين مربع، الجزيرة المالية على مساحة 500 ألف متر مربع، الضاحية السكنية التي تشمل 3 أحياء سكنية، المَرافِق الشاطئية التي تتضمّن 3500 غرفة وجناح، والمدينة التعليمية، بالإضافة إلى مبنى للحجاج يستوعب 500 ألف حاج سنوياً.

وتتولى "إعمار" دور المُطوِّر الرئيسي للمشروع على مراحل؛ تحت إشراف الهيئة العامة للاستثمار. ومن المتوقع استقبال أول مجموعة من السكان والشركات في "المدينة" خلال 24 إلى 36 شهراً، على أن تُوفِّر 500 ألف وظيفة جديدة لدى إنجازها بالكامل.



رسم توضيحي للمخطط الكامل للمشروع

المشروع الجديد إلى رئيس "إعمار" **محمد العبّار** خلال حفل الإعلان عنه؛ إلا علامةً جديدة على إشرافه المباشر على الخطوات التي يتمُّ تحقيقها وفق تطلّعات حكومة المملكة، والاهتمام الخاص الذي يوليه للقطاع الخاص ودوره في تحقيق التنمية.

دبي: نحو إمبراطورية استثمارية دولية

من خلال شركتها "إعمار"، ردّت دبي التحيّة بأفضل منها إلى المستثمرين السعوديين الذين تقاطروا على الاستثمار في الإمارة خلال العام الماضي بشكل ملفت؛ لكن هذا المشروع يأتي ضمن سلسلة خطواتٍ بدأتها دبي أواخر العام 2004 نحو تنويع استثماراتها وخلق كيانٍ اقتصاديٍّ عالمي عن طريق التوسُّع الخارجي؛ بعيداً عمّا يشير إليه البعض أن هذه الاندفاعة تفرضها الأرباح الهائلة التي حققتها شركات العقار "الدبوية"؛ وضعف طاقة الإمارة على استيعابها في ظلّ المشاريع القائمة. وبعيداً أيضاً عن الإشارة إلى أن هذا التنويع يهدف إلى توزيع المخاطر درءاً لأيّ اهتزازات أو "فقاعات" تتعرّض لها الاقتصادات النامية بوتيرة متسارعة كما حدث في جنوب شرق آسيا.

فـدبي المطمئنة إلى وضع قطاعها الخاص الذي يتولّى تطوير المشاريع بعد أن اطمأن بدوره إلى الرؤية الاقتصادية لحكومتها؛ تسعى من خلال التوسُّعات الخارجية لشركاتها العملاقة إلى التحوُّل لقُوّةٍ استثماريةٍ إقليميةٍ وعالمية؛ مدعومةً بالملاءة المرتفعة لهذه الشركات والخبرة التي اكتسبتها في إنجاز المشاريع العملاقة وتسويقها.



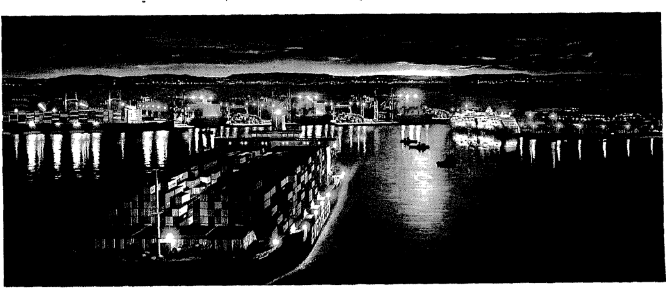
محمد العبّار: مهندس دخول "إعمار" إلى السعودية

فبالإضافة إلى مشاريع "إعمار" الخارجية (أنظر الجدول)؛ شهد العام الماضي حزمةً من الصفقات الدولية التي قامت بها شركات مملوكة بكاملها لحكومة دبي مثل "دبي القابضة"، أو جزئياً مثل "إعمار" (حصة الحكومة 33 في المئة). فمن شراء "دبي انترناشيونال كابيتال" الذراع الاستثمارية الدولية لـ"دبي القابضة" لحصة 2 في المئة من "دايملر كرايسلر" ثاني أكبر مصنِّعٍ سيارات في العالم بقيمة مليار دولار، إلى تملُّك مجموعة متاحف توسو العالمية مقابل 1,5 مليار دولار، وإطلاق شركة الأردن دبي كابيتال برأس مال 272 مليون دولار، وصولاً إلى تملُّك مجموعة دونكاسترز البريطانية مقابل 1,2 مليار دولار، فضلاً عن شراء "موانئ دبي العالمية" لمجموعة B&O البريطانية رابع أكبر مُشغِّل للموانئ في العالم بقيمة 5,7 مليارات دولار، وتملُّك مؤسسة CSX Sea Land التي تدير الموانئ ومحطات الحاويات في كلٍّ من: الصين، هونغ كونغ، ألمانيا، أوستراليا، فنزويلا ودومينيكان.

القراءة الأولى لهذه الصفقات تشير إلى الانطلاقة السريعة لـدبي نحو إمكانية بناء إمبراطورية استثمارية دولية، من فوائض مالية جَنَتْها من حِرفتها الأساسية وهي التجارة والأعمال ومن قطاعيها المزدهرين العقار والسياحة.

كما ترافقت هذه الاندفاعة الدولية مع انتشارٍ إقليمي قارب تغطية منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الهندية بكاملها؛ سواء من خلال مشاريع "إعمار" في مصر وسورية والمغرب والهند وأخيراً السعودية، أو عبر "دبي الدولية للعقارات" التابعة لـ"دبي القابضة" أيضاً، التي أطلقت خلال أقلّ من عام 4 مشاريع عقارية في كلٍّ من: قطر والمغرب والبحرين وتركيا بقيمة إجمالية تبلغ 3,3 مليارات دولار، بالإضافة إلى تأسيس محفظة استثمارية بقيمة 150 مليون دولار لبناء 22 فندق هوليداي – إن إكسبرس في الشرق الأوسط، لتصل معها مجمل استثمارات دبي الخارجية للعام 2005 إلى أكثر من 53 مليار دولار؛ فضلاً عن الاستثمارات الإقليمية النشطة لقطاعها الخاص.

أخيراً؛ يمكن القول إن ظاهرة دبي الاستثمارية تستحق المتابعة والتقييم، على غرار تجربتها التجارية والسياحية التي أصبحت نموذجاً يُحتذى في المنطقة. وكما كانت هذه التجربة موضع تقدير وإعجاب ومدار جدل ونقاش وتشكيك في آن؛ فإن اندفاعة دبي الاستثمارية الخارجية ستكون

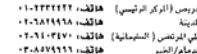

الميناء البحري

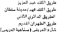
Jeep

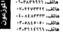
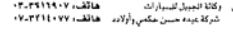
جيب جراند شيروكي الجديدة

على الرغم من أن أداءها مثاليٌ على الطرقات السالكة، فهي تبقى سيارة جيب ذات دفع رباعي بامتياز. | محرك هيمي V8 سعة ٥،٧ لتر ، نظام تعليق بتصميم مستقل، برنامج الثبات الإلكتروني، نظام "كوادرا درايف ٢" المتطور للدفع الرباعي . | www.mideast.Jeep.com








خاضعةً بدورها لمثل هذه الأحكام المتباينة؛ وإنْ كانت مُختلَف الآراء تُجمِع على حيوية الإمارة والإقدام الذي تتحلّى به قيادتها والإنجازات المُحقّقة.

"إعمار": اختبار لإثبات الإنجازات

تُشكّل السعودية "الجائزة الكبرى" بالنسبة لشركة إعمار التي تُعدّ أكبر شركة عقارية في العالم من حيث القيمة السوقية، ونمواً طبيعياً لنشاطها بعد أن حققت تجربةً رائدة على المستوى المحلي، وهي بذلك تنقل نجاحاتها من دبي وتحوّلها إلى مصادر دخل حيوية لخطوتها المقبلة بأن تصبح شركةً عالمية انطلاقاً من انتشارها الإقليمي الملحوظ مؤخراً. ويأتي مشروع مدينة الملك عبدالله الاقتصادية بعد سلسلة من المحاولات لدخول سوق المملكة بِقُوّة، دون تحقيق الهدف المأمول.

ويبدو أن "إعمار" من خلال تحالفها مع الهيئة العامة للاستثمار في تحقيق المشروع الجديد، تمكّنت من ولوج السوق الأكبر في المنطقة من "الباب العالي". وبالتالي؛ تخطّي العوائق الناجمة عن خلافها مع شريكها السعودي "الأول" مجموعة جداول المملوكة لرجل الأعمال المعروف **محمد بن عيسى الجابر**؛ والذي وصل إلى حدّ إيقاف ديوان المظالم بالرياض لـ "إعمار" عن الدخول في أيّ مشاريع عقارية مشتركة أو تأسيس شركات جديدة مع مستثمرين سعوديين داخل البلاد؛ بسبب اعتراض جداول على دخول "إعمار" في شراكة مع "الأولى" للتطوير العقاري التي يرأسها **عايض القحطاني** أحد أبرز العقاريين في المملكة وتأسيس شركة إعمار الشرق الأوسط للقيام بمشاريع في السعودية؛ بعد أن كانت قد أسست مع "جداول" شركة إعمار السعودية للغرض نفسه. واللافت؛ أن شركة MBI المالكة لـ "جداول" – ورداً على تحالف "إعمار" و"الأولى" – قامت بالتحالف مع شركة "نخيل" (المنافسة لـ "إعمار") بإنشاء شركة نخيل السعودية لكن الأخيرة لم تحقق أيّ مشروع منذ إطلاقها أواخر العام 2004.

التجربة الجديدة تبدو مختلفةً من كلّ النواحي؛ فبالإضافة إلى الدعم الحكومي والخاص الذي تلقاه من كلٍّ من **الملك عبدالله** و**الشيخ محمد** باعتبارها استثماراً ستراتيجياً لكِلا البلدين، فإنها تؤسِس لمرحلةٍ غير مسبوقة على مستوى العلاقة الاستثمارية السعودية – الإماراتية بشكل

عمرو الدباغ: الرجل المناسب في المكان المناسب

عمرو الدباغ

منذ تولّيه مهام الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية في 23 آذار/مارس 2004، أدخل عمرو الدباغ حيوية ملحوظة إلى نشاط الهيئة. بحيث يُجمِعُ كثيرون أنه رجل المرحلة بالنسبة لتعزيز مناخ الاستثمار في المملكة مواكبة للإصلاحات الاقتصادية التي تشهدها؛ بفعل ديناميكيته وأفكاره الجديدة وقدراته الترويجية بامتياز.

فرجل الأعمال الشاب (39 عاماً) عكس نجاحاته في القطاع الخاص كرئيس لـ مجموعة الدباغ القابضة إنجازاتٍ غير مسبوقة على مستوى مناخ الاستثمار في المملكة؛ بناءً على خطة طموحة تستهدف جذب 1000 مليار دولار من الاستثمارات الأجنبية لقطاعات الطاقة (النفط والغاز والبتروكيميائيات والكهرباء وتحلية المياه) والنقل وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

ولعل "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" تُشكّل أول الغيث بالنسبة لإنشاء مدن اقتصادية متكاملة بتمويل من القطاع الخاص، تشمل كافة مناطق المملكة؛ حيث قامت الهيئة باختيار 5 مناطق تُشكّل نقاط انطلاق لصناعاتٍ تصديرية للأسواق العالمية؛ وهي: حقل (شمال غربي المملكة)، جازان (جنوباً)، رأس الزور (شرقاً)، حائل (وسط الشمال) ورابغ (غرباً) التي سيتم فيها إنشاء المشروع الجديد.

إلى ذلك؛ فإن الهيئة بقيادة الدباغ تضطلع بخمسة أهدافٍ ستراتيجية وفق خطتها الخمسية حتى العام 2009؛ وتتمثل في: تحسين المناخ الاستثماري، تقديم الخدمات والتسهيلات الشاملة للمستثمرين، تفعيل الاستثمار في قطاعاتٍ ذات مزايا تنافسية كالطاقة والنقل وتقنية المعلومات والاتصالات، الترويج لفرص الاستثمار في المملكة محلياً وإقليمياً وعالمياً حيث أنشأت مؤخراً مكاتب في واشنطن ولندن، وتعتزم إنشاء المزيد من المكاتب التمثيلية حول العالم، وإيجاد مستثمرين جدد عن طريق دعم الشباب والشابات السعوديين لإنشاء أعمالهم الخاصة.



الضاحية السكنية

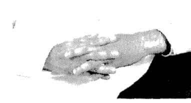
خاص؛ والاستثمار الخليجي البيني بشكل عام. لذلك؛ وبالإضافة إلى مظلة الهيئة العامة للاستثمار، حرصت "إعمار" على الدخول في شراكات قوية مع أطراف سعوديين لإنجاز "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"؛ لعل أبرزهم: شركة عسير ومجموعة بن لادن، بالإضافة إلى عايض القحطاني عضو مجلس إدارتها وشريكها الستراتيجي في "إعمار الشرق الأوسط".

"إعمار" التي تُجسِّدُ نجاح دبي في تطوير قطاعها العقاري وتسويقه عالمياً، تملك كافة المقوّمات لنجاح مشروعها الجديد في المملكة؛ لعل أبرزها: السمعة التي تتمتع بها في ضوء إنجازاتها محلياً، وسرعة الإنجاز التي تتصف بها مشاريعها القائمة، والخبرة التسويقية العميقة المكتسبة على مدى أكثر من عقدٍ من الزمن، والملاءة المالية المرتفعة، بالإضافة إلى "قدرتها على تحويل الأفكار الخلاقة إلى واقعٍ ملموس"، بحسب رئيسها محمد العبّار.

في مقابل ذلك؛ فإن "إعمار" تواجه سلسلة تحدّياتٍ سعودياً، أهمها: إن المشروع يشكّل محكّ اختبارٍ غير مسبوق بالنسبة للشركة نظراً لخصوصية السوق السعودية من حيث طبيعتها العملية، وهو ما يولّد ضغطاً على "إعمار" لإنجاز المشروع بأسرع وقتٍ وأرفع المقاييس طمعاً بالفوز بمشاريع قادمة قد تكون أكبر. كما أنه نموذجٌ مثالي في طريقها نحو "العالمية" باعتبار السعودية أكبر أسواق المنطقة ومنطلقاً إقليمياً ضرورياً نحو التوسُّع الدولي. بالإضافة إلى أن الشركة "مثقلة" بالمشاريع المحلية والإقليمية العملاقة قيد الإنجاز دفعة واحدة خلال 5 سنوات من الآن؛ مع ما يُصاحِب ذلك من انفلاش إداري وتسويقي وتقاطع في ترسيخ "العلامة التجارية" (Barnd) لكلّ مشروع. كذلك فإن مشروع السعودية ذات دلالاتٍ مهمة على قدرة "إعمار" التسويقية خارج إطار مشاريع دبي، التي حققت فيها نجاحاً مبهراً؛ أما على مستوى الإنجاز، فإن معضلة نقص المقاولين في المنطقة التي يعاني منها معظم المطوّرين العقاريين تُعدّ التحدّي الأساس؛ وإن كان يخفف منه تمتع المملكة بعددٍ غير قليل من الشركات المحلية ذات السمعة العالية في إنجاز المشاريع بمواصفات عالمية وأوقاتٍ قياسية، وهو ما تجلّى في بدء اجتماعات مكثفة بين المقاولين السعوديين بهدف التنسيق حيال المشروع فور إطلاقه. وأخيراً؛ يتفق كثيرون أن التمويل لا يشكّل عائقاً بالنسبة لـ "إعمار" رغم التزاماتها تجاه مشاريعها القائمة وأبرزها "مشروع برج دبي بكلفة تفوق 20 مليار دولار، والمشاريع الإقليمية الثمانية التي أعلِنَ عنها حديثاً؛ وذلك نظراً لملاءتها المالية المرتفعة إلى حدّ تأكيد العبّار حول مصادر التمويل أن الشركة تعتمد في مشاريعها على جزء من الأموال التي جمعتها مؤخراً من الاكتتاب على مضاعفة رأس المال من 2,835 مليار درهم إلى 5,671 مليارات درهم؛ عدا الاعتماد على السيولة المتوفرة من التدفق النقدي بفعل بيع العقارات وتأجيرها، فضلاً عن تمتع شركاء "إعمار" السعوديين في "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" ("عسير" و"بن لادن" و"الأولى") بقاعدة رأس مالية متينة؛ وعن عزم "الكونسورتيوم" طرح 30 في المئة من قيمة المشروع للاكتتاب العام خلال أقرب فرصة مناسبة. ■

عصام كلداري عضواً منتدباً لـ "إعمار" في السعودية





عصام كلداري

استبقت شركة إعمار العقارية إطلاقها مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" العملاق بكلفة 27 مليار دولار؛ بتعيين عصام كلداري عضواً منتدباً في المملكة العربية السعودية.

وأعرب محمد العبّار، رئيس مجلس إدارة "إعمار"، عن ثقته بقدرة كلداري على ترسيخ مكانة الشركة في السعودية وتوسيع نشاطاتها، لما يتمتع به من كفاءة وخبرة 20 عاماً في "إعمار العقارية" وبلدية دبي.

وشغل كلداري سابقاً العديد من المناصب؛ كان آخرها المدير التنفيذي لمشاريع "إعمار" العقارية حيث تولى الإشراف على كافة المشاريع التي تُطوّرها الشركة في الإمارات وخارجها. وهو تلقى تعليمه في المملكة المتحدة حيث حصل على بكالوريوس في الهندسة المدنية ودبلوم دراسات عليا في الهندسة الإنشائية من جامعة ساوث هامبتون.

توسُّعات "إعمار" الخارجية

شهد العام 2005 فورةً في توسُّع شركة إعمار العقارية خارج دبي؛ من خلال إطلاق 8 مشاريع بكلفة إجمالية تفوق 40 مليار دولار، بالإضافة إلى إطلاق شركة جديدة باسم "مراكز إعمار للتسوّق" التي ستضخ 4 مليارات دولار لبناء 100 مركز تسوّق في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الهندية، والدخول في شراكة مع "أرماني للشقق الفندقية والمنتجعات" لإنشاء وإدارة 10 منتجعات ومُجمَّعات للشقق الفندقية حول العالم. ومع شركة MGF الهندية لتطوير مشاريع بقيمة 4 مليارات دولار في 5 مدن هندية.

الكلفة / مليار دولار
تاريخ الإطلاق

المشروع	تاريخ الإطلاق	الكلفة/(مليار دولار)
مرسى أم القيوين	2005/07/23	3,3
تلال القاهرة	2005/08/11	4
تلال دمشق	2005/10/18	3,5
البوابة الثامنة – دمشق	2005/10/18	0,5
AmelkisII – المغرب	2005/10/24	0,3
القرية الذكية – القاهرة	2005/10/28	غير محددة
خليج بهية – المغرب	2005/11/27	1,2
مدينة الملك عبد الله الاقتصادية	2005/12/20	27

حقائق ومعطيات عن الشفافية ومنظمة التجارة العالمية

منتدى الرياض الاقتصادي: من أجل تنمية اقتصادية مستدامة

الرياض – "الاقتصاد والأعمال"

عكست مناقشات منتدى الرياض الاقتصادي الثاني جملة من التحديات المستقبلية التي يواجهها الاقتصاد السعودي، لا سيّما ما يتعلق منها بهواجس القطاع الخاص من انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية.
"الاقتصاد والأعمال" حضرت أعمال المنتدى الذي نظمته الغرفة التجارية الصناعية بالرياض (من 3 إلى 5 كانون الأول/ديسمبر)؛ وعادت بالتقرير التالي:



الأمير سلمان بن عبد العزيز يفتتح منتدى الرياض الاقتصادي 2005

رأى الأمير **سلمان بن عبدالعزيز**، أمير منطقة الرياض، في كلمته الافتتاحية أن "دخول المملكة في منظمة التجارة العالمية يتطلب تعاطياً مختلفاً لإدارة دفة الاقتصاد، بما يضمن إيجاد اقتصاد قوي ومنافس"، مُبيّناً أن "البلاد عملت الكثير استعداداً لهذه المرحلة، من خلال إيجاد بيئة استثمارية أكثر نضجاً ومواءمة للمرحلة المقبلة؛ عبر تركيزها المبكر على إرساء البنية التحتية التي يحتاجها قطاع الأعمال ليعمل ويزدهر، وتحتاجها الدولة لجذب الأموال الوطنية والأجنبية".

هموم القطاع الخاص

شكّلت الجلسة الأولى من أعمال المنتدى "العلاقة بين القطاعين العام والخاص وسبل تطويرها" برئاسة الأمير **محمد بن خالد العبدالله الفيصل**؛ مناسبةً ألقى خلالها رجال أعمال سعوديون بهمومهم كاملة على طاولة القطاع العام.

طرح رجل الأعمال السعودي **سليمان المنديل** دراسة كشف خلالها أن 57 في المئة من رجال الأعمال أحجموا عن الاستثمار بسبب الصعوبات التي تواجههم بما يتعلق بتطبيق اللوائح والنظم، وأن التكلفة التشغيلية لـ 80 في المئة من المستثمرين ارتفعت منذ 5سنوات نظراً لارتفاع معدلات الجريمة والسرقة وزيادة تكلفة حراسة ممتلكاتهم وأصولهم، في حين يعتقد 61 في المئة منهم أن السلطات الأمنية لا تحميهم بالقدر الكافي. وبينما أشار 83 في المئة من رجال الأعمال أن إجراءات المحاكم بطيئة جداً، وأن عدم الشفافية أدى إلى انتشار الفساد المالي والإداري، اعترف 77 في المئة منهم باللجوء لاتّباع طرق ملتوية لإنجاز أعمالهم بسبب وجود الفساد الإداري والمالي في الأجهزة الحكومية، بينهم 65 في المئة يلجأون للواسطة و35 في المئة إلى أساليب أُخرى من بينها الرشوة.

لكن الأمين العام للمجلس الاقتصادي الأعلى د. **عبدالرحمن التويجري** ردّ أن العلاقة بين القطاعين العام والخاص طرأ عليها تحسن ملحوظ من خلال البرنامج الاقتصادي الذي تنتهجه الدولة منذ 5 سنوات.

في المقابل، أشار **عبدالله المعلمي** أن محصلة الخصخصة ما زالت محدودة، مطالباً بوضع جدول زمني لا يتجاوز 10 سنوات لتخصيص قطاعات مثل الكهرباء وتحلية المياه والنقل الجوي. مشدداً على وجوب تخصيص الإدارة وليس الملكية.

وشهدت الجلسة مداخلة لعضو مجلس الشورى د.**عبدالرحمن الزامل**؛ طالب فيها بعدم صدور أي نظام حكومي إلا بعد نشره في القنوات الإعلامية. كما اعتبر رئيس الغرفة التجارية الصناعية بالرياض **عبد الرحمن الجريسي** أن الضرائب الحالية مدعاة لأن تحد من تنشيط الاستثمار، وشارك في الجلسة أيضاً مدير عام مؤسسة اليوم للصحافة **صالح الحميدان**.

احتجاجات حادّة

على غرار سابقتها؛ وجّه رجال الأعمال خلال جلسة "الشفافية والمساءلة" انتقادات لاذعة تجاه تقصير المسؤولين في الوزارات المختلفة في الإفصاح عن المعلومات ونشرها؛ حيث طالب **حسين أبو داوود** بتوقُّف الغرف التجارية عن العمل لفترة محدودة احتجاجاً

على مماطلة الوزارات في تنفيذ الأنظمة، وتقاعسها عن الإفصاح عن المعلومات.

كما شدّد رئيس لجنة المقاولين في غرفة الشرقية **خليفة الضبيب** على المعاناة من وجود أنظمة قديمة، ومن صدور أنظمة مبنية على ردود فعل فردية تساهم في زيادة الأعباء التي تحد من النمو، مشيراً إلى أن المملكة تحتل المرتبة 70 من 154 دولة من حيث الشفافية.

وأبدى المصرفي **طلعت حافظ** استغرابه من اقتصار مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية على 50 شخصاً فقط، من دون الكشف عن تفاصيلها لشرائح المجتمع المعنية بها، خصوصاً أن انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية يفرض عليها التزامات بتحقيق الشفافية؛ كما قال الباحث **محمد الشمري**.

إلى ذلك؛ فإن الضبابية تشمل هيئات قضائية يُفترض أن تفصح عن أحكامها؛ بحسب مدير إدارة التكامل الاقتصادي والدراسات في مجلس التعاون لدول الخليج العربية **د. عبدالعزيز العويشق**، لافتاً إلى أن هناك 40 هيئة قضائية في السعودية لا تنشر أحكامها.

خسائر تفوق الأرباح

كشفت الدراسة الخاصة بجلسة "جهوزية القطاع الخاص للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية" التي ترأسها الأمير **عبدالعزيز بن سلمان**، عن جهل 95 في المئة من رجال الأعمال والمستثمرين السعوديين بمبادئ واتفاقيات المنظمة، فيما أكد نحو 91 في المئة أن تكاليف الانضمام أكبر بكثير من المكاسب. وأيّد 21 في المئة الانضمام للمنظمة ضمن شروط تحمي منتجاتهم الوطنية.

وبيّنت الدراسة ارتفاع نسبة المشككين في كفاءة قطاع الخدمات السعودي وقدرته على مواجهة المنافسة، بالإشارة إلى تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية على موردي الخدمات الأجانب ومساواتهم بموردي الخدمات السعوديين.

وفي مداخلة حول المقاطعة مع إسرائيل، أكّد الأمير **عبدالعزيز** أن المادة (14) تشير أن من حق الدولة أن تحدد دولاً معينة لعدم المتاجرة معها، وهو حق مكتسب لمرة واحدة عند الانضمام وقبل الانضمام، وأن المملكة لم تكن استثناءً في الاستفادة ممّا توفره أنظمة التجارة العالمية.

وأشار **سليمان المنديل** إلى أن قواعد اللعبة تغيّرت بشكل كبير عن السابق بعد انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، مؤكداً أن قطاع الأعمال السعودي سيشهد مشاكل قضائية كبيرة، ويجب أن يواجه هذه القضايا عن طريق الإعداد المناسب حيث أن معظم رجال الأعمال السعوديين يجهلون بشكل أو بآخر طرق التعامل مع المحامين وفق مفهوم منظمة التجارة العالمية.


الوزير د. جبارة الصريصري


الوزير د. هاشم اليماني

واشتدت حدة النقاش بعدما أثار عدد من رجال الأعمال عدم وجود الشفافية من قِبل فريق المفاوضين معهم. إذ رأى **سعد المعجل** أن الالتزامات التي وُقّعت كثيرة، وأن بعضها مجحف بحق الشركات السعودية، خصوصاً أن الشركات الصغيرة والمتوسطة تشكل نحو 95 في المئة من إجمالي عدد الشركات السعودية وهي ستواجه مشاكل كبيرة بعد الانضمام.

وعن الآثار المترتبة على القطاع المصرفي؛ أشار نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) **د. محمد الجاسر** أن تقييم المخاطر في القطاع المصرفي السعودي ومستوى الإفصاح عالية، وأن المملكة لا تضع العوائق لتدفق الأموال، وأن القطاع المصرفي في المملكة يتصف بديناميكية لكل مستثمر يريد الاستفادة من خدماته، مؤكداً قوة الجهاز المصرفي وقدرته على المنافسة.

لكن **د. عبدالرحمن الزامل** طالب (ساما) بضرورة اتباع آليات مرنة لتأسيس البنوك الجديدة في المملكة من قبل رجال الأعمال السعوديين، لا سيّما بعد أن قامت العديد من البنوك الأجنبية بتأسيس فروع لها في السوق السعودية.

بينما أشار الرئيس التنفيذي لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار **عبدالله سليمان الراجحي** إلى أن مستوى جاهزية القطاع المصرفي تحسباً للمنافسة القادمة يعد مرتفعاً مقارنة ببقية القطاعات الاقتصادية المحلية، منوهاً بأن هذا لا ينفي الحاجة لاتباع المزيد من الإجراءات لرفع مستوى الجاهزية بأكثر مما هو عليه، خصوصاً لجهة التوعية وتوفير المعلومات والدراسات والتدريب والتأهيل للقوى العاملة في الجهاز المصرفي المحلي، داعياً إلى تسهيل استقدام الكفاءات المؤهلة ذات الخبرات العالية في المجال المصرفي، وعدم التعامل معها وفق الإجراءات المتّبعة في استقدام العمالة غير الماهرة، على ألاّ يتعارض ذلك مع الالتزام بنسبة السعودة المقررة.

وفيما استعرض **د. فواز العلمي** التحديات التي تواجه المملكة والحلول المتاحة؛ أكد على أهمية انضمام المملكة لمنظمة التجارة الدولية، لافتاً إلى أن المملكة لم تقدم تنازلات ولكنها قدمت التزامات، وأن الاستثناءات التي حصلت عليها هي المكاسب.

وحول اقتصاديات السياحة؛ قال **عبدالمحسن الحكير** إنها لم تنل النصيب الأكبر في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وأنها بدأت في الآونة الأخيرة تتضاءل بشكل كبير، مبدياً تخوّفه من تضاؤل التجارة والصناعة.

كما شارك في الجلسة عضو مجلس الشورى **صالح الحصيني**، ووكيل وزارة الزراعة **د. عبدالله العبيد**.

محور المرأة الساخن

أسفر محور "المساهمة الاقتصادية للمرأة السعودية" عن نشوء جدل ساخن بين اتجاه يطالب بفك الحصار المفروض على المرأة السعودية ومنحها مزيداً من الحريات والصلاحيات لتأدية دورها التنموي، واتجاه آخر يرى أن هذه المطالب خطر ربما يؤدي إلى زعزعة الحياة الأسرية للسعوديين.

وتطوّر النقاش بعد أن خرجت جلسة العمل عن أهدافها المرسومة ودخلت بقوة في


الأمير عبدالعزيز بن سلمان بن عبدالعزيز




الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل

عبد الرحمن الجريسي



عبدالله المعلمي

مسائل التنظير الشرعي لوضع المرأة في المملكة؛ وصولاً إلى حد إصدار فتاوى شرعية عن الاختلاط بين الجنسين ومسائل كشف وجه المرأة.

وشنّ **يحيى كوشك** هجوماً على الجهة المنظمة للمنتدى بسبب الفصل القائم بين الرجال والنساء وعدم إتاحة الفرصة لأن يكون الجميع في قاعة واحدة كما هو الحال في منتديات أخرى. مضيفاً: "كيف نصف أنفسنا بالمتعلمين وبالمثقفين ونجعل المرأة مفصولة حتى في مناقشة قضاياها". إلا أنه قوبل بهجوم نسائي من إحدى المشاركات التي شددت على أن مسائل الفصل بين الجنسين تنبع من الشريعة، مؤكدةً أن حضور النساء والرجال في قاعة واحدة لن يضيف أي إيجابيات على مناقشة قضايا المرأة.

ووصل الجدل إلى درجة الغليان حين تطرّق إلى الثقافة المحلية؛ ما دعا **محمد الزامل**، رئيس لجنة شباب الأعمال في غرفة الرياض، إلى القول إن هذا المنتدى غير مخصص لتحرير المرأة. بينما اعتبرت الباحثة **عالية الشلهوب** أن قضايا المرأة ليست مربوطة بالدراسات والنتائج، بل قضية مبادئ وثقافات ونظرة قاصرة وتطبيق قرارات غير شرعية على المرأة السعودية، مؤكدةً أن حقوق المرأة ضائعة في المجتمع السعودي وأن الكثير من التجارب اليومية تثبت هذا الأمر، بالإشارة إلى مصطلح "الوكيل الشرعي" الذي يُمارَس على المرأة لمارسة أنشطتها الاستثمارية، معتبرةً أن هذا المصطلح يعتبر من المصطلحات الخاصة بالمجتمع السعودي ولا يُطبّق في أي دولة غيرها. وعاتبت **الشلهوب** الفريق الفني السعودي المفاوض لانضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، مؤكدةً أنه تعمّد عدم الإشارة إلى هذا المصطلح في مفاوضاته وبالتالي الحصول على نوع من التمييز في المعاملة. موضحةً أن تقرير التنمية البشرية الصادر حديثاً يثبت مدى التأخر الذي تعيشه المرأة السعودية بعدما وضعها في المرتبة ما قبل الأخيرة بين الدول.

وحسم **عبد الرحمن الجريسي** الجدل الدائر بين المشاركين بعد مداخلة له أعلن بعدها عن انتهاء أعمال الجلسة، محذّراً أن يؤدي إخراج المرأة عن مهامها الأساسية وأدوارها المكفولة لها شرعاً إلى الوصول بالمجتمع إلى ما وصلت إليه بعض الدول الأوروبية من غياب الحياة الأسرية المستقرة وانعدامها بشكل كامل. مشدداً على ضرورة المحافظة على ثوابت وعادات وتقاليد المجتمع وغض الطرف عن المطالب الداعية إلى أهمية وجود اختلاط بين الجنسين في مجالات العمل المختلفة. مؤكداً أنه ليس من حق أي شخص أن يمنح نفسه حق الفتوى الشرعية، فالفتوى لها جهات مختصة وأناس متخصصون، منوهاً بالتميز الذي تلقاه المرأة داخل المملكة والذي يعتبر نموذجاً يُحتذى به، وأن هناك حاجة في هذا الوقت إلى إنشاء مؤسسات تُعنى بشؤون المرأة وتضمن لها خصوصياتها.

وكانت الجلسة التي رأستها **د. نورة المبارك وسعد المعجل**؛ تضمنت ورقة عمل قدمتها **د. نادية باعشن** طالبت فيها بالإسراع في تفعيل الفقرة (5) من قرار مجلس الوزراء الذي نص على إنشاء لجنة وطنية عليا دائمة متخصصة في شؤون المرأة. لافتةً إلى أن مشاركة المرأة في سوق العمل السعودية تبلغ 14 في المئة فقط، وأنها تتركز في القطاع الحكومي حيث تبلغ نسبة مشاركة المرأة 36,8 في المئة من إجمالي موظفي الحكومة.

بدورها؛ طالبت الأميرة **د. الجوهرة بنت فهد آل سعود** بضرورة إنشاء هيئة تتولى تنفيذ ومتابعة قرارات مجلس الوزراء


عبدالله بن سليمان الراجحي


سعد بن إبراهيم المعجل


حسين أبو داوود


سليمان بن محمد المنديل



د. عبد الرحمن الزامل



د. محمد الجاسر


محمد الماضي


خالد اليحيى

بالتنسيق مع أجهزة السلطة التنفيذية، وذلك بهدف ضمان سرعة تنفيذ وتحقيق المصداقية للجهة التنظيمية في ما تصدره من قرارات، فيما أكدت **لمى العقاد** أهمية مشاركة المرأة في كافة اللجان التي يُنتظر تشكيلها وخصوصاً ما يتعلق منها بمناقشة قضايا المرأة، وتكثيف مشاركة المرأة في كافة القرارات الاقتصادية التي تؤثر على الأعمال المُمارَسة من قِبل السيدات، وتشجيع عمل المرأة في كافة المؤسسات وعدم قصرها على المؤسسات النسائية، وقيام مؤسسات الإقراض العامة والخاصة بدعم وتمويل المشروعات النسائية ذات الفائدة الاقتصادية.

صناعات ستراتيجية

أعلن الأمير **تركي بن سعود بن محمد**، نائب رئيس مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية، خلال جلسة "مناطق الصناعات التقنية" عن الخطة الخمسية الخاصة بمناطق التقنية التي تتضمن 8 برامج عامة تشمل 190 مشروعاً بكلفة 6 مليارات ريال.

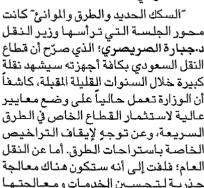
معدّداً 10 أسباب ستراتيجية لهذه الخطة؛ تتمثل في: تبنّي رؤية شمولية، تفعيل دور التعليم والتدريب، تعزيز القدرات الوطنية، تبنّي اتجاهات رئيسية للتطوير، تنويع حصاد الدعم المالي، تطوير التقنية، دعم ورعاية القدرات البشرية، تطوير الأنظمة التي تحكم أداء المنظومة الوطنية، تطوير مختلف أوجه التعاون العلمي والتقني، وإتاحة المعلومات العلمية والتقنية وفقاً للأهداف التي وُضِعت من قِبل الجهات المختصة. مشيراً إلى أنه تمّ رصد مبلغ 220 مليون ريال للبدء في أعمال البنية التحتية الخاصة بإقامة ثلاث مناطق تقنية في البلاد. ولفت إلى أنه نظراً لحداثة تجربة الاستثمار في هذا القطاع المحفوف بالمخاطر، فإن الأمر يتطلب تقليل هذه المخاطر من خلال تقديم الدعم المادي والحوافز المشجعة لهذا الاستثمار.

من جهته؛ دعا وزير التجارة والصناعة **د. هاشم يماني** إلى ضرورة إيجاد العقلية المؤمنة بالاستثمار في العلوم والتقنية. وذكر أن الحوافز التي تقدمها الدولة للمستثمرين لا تتعارض مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية، منوّهاً أن جميع الدول المنضوية تحت هذه المنظمة تقدم لمستثمريها مثل هذا الدعم. في حين دعا مدير عام هيئة المدن الصناعية **عبدالله سيف** إلى توفير حوافز لناقلي ومطوري مناطق الصناعات التقنية والشركات القاطنة فيها والعاملين بها، عبر تصنيف النشاطات المرتبطة بالمنتجات التقنية والخدمات المبتكرة كصناعاتٍ ستراتيجية.

إلى ذلك؛ لفت **عبدالرحمن مازي** إلى أن هناك ضرورة لإنشاء جامعات جديدة متخصصة في مجال التقنية، نظراً لأن الجامعات القائمة تفتقر لمثل هذا التخصص، مشيراً إلى أهمية إقامة مناطق صناعات أخرى قريبة من مدن الرياض وجدّه والدمام. كما طالب **د. عبدالرحمن المشيقح** بضرورة الإسراع في ربط مدن التقنية بالمصانع المختصة بهذا النشاط. فيما دعا رئيس "سابك" **محمد الماضي** إلى وضع رؤية وطنية وستراتيجية لتحسين وضع الجامعات والمشاركة في القطاعات مثل البنوك. بينما أكد **عبدالعزيز كامل** على ضرورة احترام العلماء وليس فقط أصحاب الثراء، وتغيير العقلية المالية لإنجاح إقامة المجمّعات التقنية. كما دعا الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للكهرباء **عبدالعزيز الصقير** إلى ضرورة وجود بيئة عامة مناسبة فيها مساحة من الرفاهية، مطالباً الشركات الجديدة بتخصيص نسبة من أرباحها لأغراض البحث والتقنية؛ وصندوق التنمية بالتوسع في تمويل الصناعات التقنية.

نقل نوعي

"السكك الحديد والطرق والموانئ" كانت محور الجلسة التي ترأسها وزير النقل **د. جبارة الصريصري**؛ الذي صرّح أن قطاع النقل السعودي بكافة أجهزته سيشهد نقلة كبيرة خلال السنوات القليلة المقبلة، كاشفاً أن الوزارة تعمل حالياً على وضع معايير عالية لاستثمار القطاع الخاص في الطرق السريعة، وعن توجهٍ لإيقاف التراخيص الخاصة باستراحات الطرق. أما عن النقل العام؛ فلفت إلى أنه ستكون هناك معالجة جذرية لتحسين الخدمات ومعالجتها



د. عبد العزيز الصقير | د. عبد الرحمن التويجري | د. فواز العلمي

خصوصاً في مدينة الرياض.

وتحدث رئيس هيئة الطيران المدني **عبدالله رحيمي** عن ستراتيجية تطوير مؤسسي لتحويل العمل في قطاع الطيران وفقاً للقوانين التجارية؛ وصولاً إلى تحريره خلال عامين من الآن. فيما طالب **د.خليل كردي** بعدم تخصيص الخطوط السعودية باعتبارها ناقلاً وطنياً وشاركه في وجهة نظره العديد من المشاركين.

• بدوره، أكد رئيس المؤسسة العامة للسكك الحديد **خالد اليحيى** على أهمية وجود هيئة تنظيمية مستقلة للخصخصة، وضرورة تهيئة كافة الأنشطة قبل خصخصتها لتجنب الآثار السلبية؛ "فالخصخصة يجب أن تكون آخر المطاف".

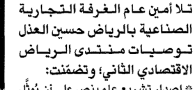
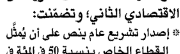
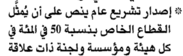
واستعرض **علي الزيد** في دراسته حول قطاع النقل جملة نقاط؛ أبرزها أن المملكة يمكنها خلال هذا العقد أن تصبح محوراً رئيسياً لشبكات النقل والمواصلات الإقليمية والدولية؛ بفضل شبكة مواصلاتها الداخلية المتكاملة التي تنعكس على نشاط الموانئ البحرية والجوية. "لكن لنستمر في سياسة جذب الاستثمارات لقطاع النقل السعودي؛ يجب على الحكومة التقدم إلى الأمام بتطبيق التزاماتها بإزالة المعوقات أمام مشاركة القطاع الخاص".

"متى نتخلّص من العمالة الوافدة؟"

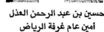
أما المحور الأخير فتركز على "القوى العاملة الوافدة"؛ وترأس الجلسة **د.حسن بن عيسى الملا** وشارك فيها **حسين أبو داوود**، **سالم العايض** (أرامكو) و**أحمد السري**، الذي أشار في دراسته بعنوان "متى نتخلّص من العمالة الوافدة؟" إلى أن النظرة إلى القوى العاملة الوافدة يجب أن تنبع من رؤية ستراتيجية تحدد واقعها ومستقبلها ومساهمتها في التنمية الاقتصادية المستدامة، وفي تحقيق برامج وسياسات السعودة على حد سواء. مبيّناً أن معوقات توظيف السعوديين في القطاع الخاص من وجهة نظر رجال الأعمال تتمحور حول خمسة: وجود العمالة الوافدة منخفضة الأجر، عدم استقرار الموظف السعودي في العمل، قلة الخبرة في العمل، ضعف الالتزام بأوقات الدوام، وضعف الكفاءة في مجال التخصص.

كما أظهرت الدراسة أن نسبة الوافدين من القوى العاملة في القطاع الخاص تبلغ 88 في المئة؛ حيث يبلغ عددهم 6273475 من الذكور و111864 من الإناث، مقابل 719514 ذكور سعوديون و36254 إناث سعوديات. ■

توصيات المنتدى

تلا أمين عام الغرفة التجارية الصناعية بالرياض حسين العذل توصيات منتدى الرياض الاقتصادي الثاني؛ وتضمّنت:

حسين بن عبد الرحمن العذل
أمين عام غرفة الرياض

د. عبد العزيز الجزار
رئيس اللجنة المنظمة

* إصدار تشريع عام ينص على أن يُمثّل القطاع الخاص بنسبة 50 في المئة في كل هيئة ومؤسسة ولجنة ذات علاقة بالقرار الاقتصادي.
* إيجاد جهاز مستقل ذي صلاحيات واسعة لتولي عملية تنفيذ الخصخصة.
* التوسع في عمليات الشراكة بين القطاعين العام والخاص على حساب الخصخصة، بغرض إبقاء ملكية الأصول للحكومة وإتاحة الفرصة للقطاع الخاص للتمويل والتشغيل والإدارة.
* إصدار نظام للشفافية والمساءلة الاقتصادية في المملكة، يتوفر فيه ضمان حق مجتمع الأعمال في الحصول على المعلومة.
* إلزام المسؤولين الحكوميين في المجال الاقتصادي بشكل دوري بشرح التطورات الاقتصادية المهمة وتأثيرها على الاقتصاد والمواطنين وأصحاب الأعمال.
* وضع ميثاق للشفافية والمساءلة في القطاع الخاص؛ على أن تقوم الغرف التجارية الصناعية باقتراح ميثاق للشفافية والمساءلة في الشركات المساهمة العامة يستفيد من التجارب الدولية الناجحة.
* إنشاء جهاز حكومي مرتبط برئاسة مجلس الوزراء يتولى إدارة مصالح المملكة بقطاعيها العام والخاص في منظمة التجارة العالمية.
* قيام وزارة التجارة والصناعة بالتعاون مع الغرف التجارية الصناعية بإجراء الدراسات الميدانية للتعرف على احتياجات القطاعات الاقتصادية المختلفة للتعامل مع متطلبات الانضمام إلى منظمة التجارة.
* ضرورة زيادة مشاركة المرأة في رسم السياسات في المسائل المتعلقة بشؤونها، من خلال الإسراع في تفعيل الفقرة (5) من قرار مجلس الوزراء الرقم (63) التي تنص على "إنشاء لجنة وطنية عليا دائمة متخصصة في شؤون المرأة".
* زيادة الأنشطة التي يمكن للمرأة أن تعمل وتستثمر فيها؛ وخصوصاً توفير فرص العمل الجزئي بما يتوافق مع ظروف المرأة.
* عدم النظر إلى العمالة الوافدة ككتلة واحدة؛ ومن ثَم رسم سياسات عُمّالية مرنة تتعامل بفعالية وواقعية مع حاجة سوق العمل من أنواع العمالة الوافدة: المميزة (الخبيرة) والاختصاصية والفنية وقليلة المهارة.
* إحلال السعوديين فوراً في المهن الكتابية ومهن الحراسة والإنقاذ وغيرها من المهن التي يتوفر عدد كبير من طالبي العمل المؤهلين من المواطنين، وتوجيه الفائض منهم لمهن أخرى بعد تأهيلهم لها.
* اعتماد رؤية المملكة كمركز محوري للنقل على المستوى الإقليمي والعالمي، وتوفير الإمكانات اللازمة لتحقيق ذلك؛ وتشمل: اعتماد سياسة الأجواء المفتوحة وفتح المنافسة في النقل الجوي وزيادة عدد المطارات الدولية، تحسين منافذ المملكة مع الدول المجاورة وزيادة أعدادها، ورفع الطاقة الاستيعابية في ميناء جده الإسلامي وميناء الملك عبدالعزيز في الدمام ورفع كفاءة الموانئ الأخرى.
* اعتماد الدولة لرؤية تبنّي الصناعات التقنية في المجالات التالية: صناعة تقنية المعلومات والاتصالات والإلكترونيات، صناعة البتروكيميائيات المتقدمة، صناعة المواد الجديدة، صناعة الطاقة (النفط والغاز)، صناعة تحلية المياه، صناعة الصحة والدواء، صناعة التقنية الحيوية، صناعة الحج والعمرة، صناعة التمور ومشتقاتها، وصناعة البيئة.

الوكيل المساعد لوزارة الاقتصاد الفلسطينية:

الاعتماد على القطاع الخاص والتزامات الدول المانحة

بيروت–عاصم البعيني



عبد الحفيظ نوفل

على الرغم من الخسائر الكبيرة التي يتكبدها الاقتصاد الفلسطيني والتي بلغت بحسب التقرير الصادر عن "مركز المعلومات الوطني الفلسطيني" نحو 15 مليار دولار خلال السنوات الخمس الماضية، فإن القيادة الفلسطينية ما زالت تأمل الخروج من هذا الواقع وتعول على انجاز عملية السلام وإبرام الاتفاقيات الامنية مقرونة بخطة اقتصادية ستراتيجية كفيلة بإعادة إحياء البنية التحتية الضرورية واستغلال البحث عن مصادر الطاقة لا سيما الغاز الطبيعي في سواحل غزة.

"الاقتصاد والأعمال" حاورت وكيل مساعد وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني عبد الحفيظ نوفل حول الستراتيجية الاقتصادية المقررة والقطاعات الاقتصادية التي تعوّل عليها السلطة للخروج من دائرة الازمة بعد انجاز الاتفاقيات الامنية.

يقول وكيل مساعد وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني **عبد الحفيظ نوفل**: الاقتصاد الفلسطيني قائم على ركائز ثلاث: السلطة الفلسطينية من خلال دورها في توفير البيئة التشريعية والقانونية الملائمة، الدول المانحة من خلال توفير الدعم المالي، والقطاع الخاص الذي يلعب دوراً رئيسياً في تحريك عجلة الاقتصاد والتنمية.

ويضيف أن السلطة سعت إلى توفير البيئة القانونية والتشريعية وتطوير الحركة الاقتصادية من خلال مجموعة من القوانين أبرزها قانون الاستثمار وقانون ضريبة الدخل.

أما على صعيد الاهتمام بالقطاع الخاص فيلفت **نوفل** الى انه تم انشاء الغرف التجارية والصناعية ودعم المشاريع الصغيرة التي تشكل 95 في المئة من الانتاج الفلسطيني، الى جانب خطوات أخرى تمثلت في إطلاق جمعية رجال الاعمال واتحاد الصناعات الفلسطيني، والمركز الفلسطيني للصادرات، وتأليف وحدة الاصلاح الاداري في مجلس الوزراء تمثل القطاع الخاص والمجلس التنسيقي للقطاع الخاص الذي يضم ممثلين عن القطاع الخاص وعدداً من الاكاديمين والمسؤولين الحكوميين ويتولى الاشراف على هيكلة الاقتصاد بصلاحيات واسعة، كما قامت وزارة الاقتصاد في الاشهر الماضية بإطلاق خطة لانجاز نحو 150 مشروعاً تدخل في إطار خطط التنمية الشاملة في الضفة الغربية وقطاع غزة.

وبالنسبة لدور الدول المانحة يقول **نوفل** ان اللجنة الدولية التي تشرف على الانسحاب من قطاع غزة برئاسة **جيمس ولفنسون**، استطاعت من خلال مجموعة الثماني توفير 3 مليارات دولار سنوياً على مدى ثلاث سنوات لاعادة إعمار قطاع غزة وتوفير البنية التحتية.

خلق بنية تحتية

يشدد **نوفل** على أهمية توفير البنية التحتية التي تساهم في تعزيز دور القطاع الخاص واستقطاب الاستثمارات ويلفت الى كلفة اعادة تطوير البنية التحتية التي تبلغ نحو 7 مليارات دولار.

ويضيف ان السلطة تسعى الى إبرام اتفاق أمني مع الجانب الاسرائيلي لاعادة العمل في مطار غزة ومن المتوقع ان تنتهي الاعمال فيه خلال 6 أشهر، كذلك في الميناء حيث تبلغ كلفة اعادة تأهيله نحو 87 مليون دولار يتم تمويلها من قبل فرنسا وهولندا. ومن المتوقع أن يلعب الميناء بعد انجاز الاعمال فيه دوراً اقليمياً، والى حين انجاز هذه الاعمال فان السلطة ستستخدم مطار العريش في مصر لتصدير المنتجات الزراعية، كما يمكن الاستعانة بالمطار الذي يجري تطويره في غور الاردن.

تسعى السلطة الفلسطينية لدعم الإقتصاد الوطني من خلال مجموعة قوانين داعمة للاستثمار

التركيز على قطاعات معينة

يقول **نوفل** ان قطاع السياحة وقطاع الخدمات الى جانب قطاع الاتصالات تشكل الركائز الاساسية للاقتصاد الفلسطيني، ويوضح ان السلطة ستخصص 6 الى 7 مليارات دولار في إطار الخطة التطويرية (Master Plane) لدعم هذه القطاعات.

ويضيف انه من المتوقع ان يستقطب القطاع السياحي في ظل الاستقرار الامني نحو 3,5 ملايين سائح، ما يخلق الحاجة الى

توفير البنية التحتية الخدماتية من فنادق ومواصلات واتصالات وغيرها. كما ان قطاع الصناعات الخفيفة لم تتح له فرصة الاستفادة من ارتفاع اسعار النفط العالمية ومن الثورة التكنولوجية ويلفت الى ان هناك توجهاً للتركيز على توطين التكنولوجيا في هذا القطاع، كما ان قطاع الاتصالات مؤهل لان يلعب دوراً رئيسياً في الاقتصاد الوطني في ظل توافر اليد العاملة المتخصصة.

استقطاب الاستثمارات

رغم الاوضاع الامنية المتردية والتي ألحقت أضراراً بالبنية التحتية خلال السنوات الخمس الماضية فان السلطة الفلسطينية تسعى الى استقطاب الاستثمارات الاجنبية ورؤوس الاموال الوطنية الموجودة في الخارج وهي تعمل على خلق البيئة الملائمة لذلك، بهدف العودة الى النتائج المحققة في العام 2000 حيث بلغ حجم الاستثمارات الاجنبية نحو 500 مليون دولار بالاضافة الى نحو 1,5 مليار دولار تم توظيفها من قبل شركة "بريتش غاز" British Gaz. في حين ان حجم هذه الاستثمارات لا يتعدى اليوم 200 مليون دولار.

وفي سبيل التشجيع على الاستثمار يقول **نوفل** ان السلطة في طور الاعداد لتنظيم مؤتمر للمستثمرين الفلسطينيين في بيت لحم وقطاع غزة خلال شهر نيسان/ أبريل 2006، والذي يترافق مع خطوات عملية ابرزها اطلاق صندوق ضمان الاستثمارات ضد المخاطر السياسية برأس مال نحو 500 مليون دولار، خصوصاً وان هناك توقعات بأن يساهم القطاع الخاص بمشاريع بقيمة نحو 1,5 مليار دولار.

الغاز الطبيعي

في العام 2000 تم تنظيم اتفاق مشترك بين السلطة الفلسطينية وبين شركة اتحاد المقاولين والشركة البريطانية بريتش غاز British Gas التي ستتولى عمليتي الانتاج والتسويق حيث تم اكتشاف نحو 60 مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي، و بحسب **نوفل** فان السلطة اتجهت بادئ الامر الى تسويق الكميات المنتجة في السوق الاسرائيلية بحكم الترابط الجغرافي، ولكن اندلاع الانتفاضة في العام 2000 ساهم في تأخير الاعمال في المشروع، اما اليوم فان السلطة تدرس امكانية نقل الغاز الى مصر حيث يتم تسييله ومن ثم توزيعه من خلال الانابيب المصرية.

البطالة

تأتي البطالة في مقدم المشاكل التي يعانيها الاقتصاد الفلسطيني حيث ارتفعت نسبتها من نحو 10 في المئة في العام 2000 الى نحو 27 في المئة في الربع الاول من العام الحالي، من هنا يشدد **نوفل** على أهمية تنويع قاعدة الاستثمار خصوصاً وان نحو 37 الف شخص يدخلون الى سوق العمل سنوياً بينما نحو 600 الف يعملون في القطاع الخاص و 600 الف يعملون في نحو 14600 منشأة صناعية.

أهمية الدور العربي

يطالب **نوفل** الدول العربية بضرورة زيادة حجم التبادل التجاري بين الدول العربية ومناطق السلطة وفتح الاسواق العربية أمام السلع الفلسطينية لانها ستساهم في توفير المزيد من الاستقلالية للاقتصاد الفلسطيني، خصوصاً وان حجم الصادرات الفلسطينية لا يتعدى 500 مليون دولار، وبالتالي فان الاسواق العربية قادرة على استيعاب هذه الصادرات.

كما ان زيادة حجم التبادل التجاري مع الدول العربية سيساهم في تقليص الاعتماد على السلع والمنتجات الإسرائيلية التي تبلغ قيمتها نحو 1,8 مليار دولار والتي تشكل نسبة 60 في المئة من مجمل السلع والمنتجات التي تدخل الى السوق علماً ان حجم الواردات الاجمالي يبلغ نحو 3,5 مليارات دولار منها أكثر من 1,4 مليار دولار ايرادات مباشرة في حين ان النسبة المتبقية عبارة عن سلع اجنبية يتم شراؤها من السوق الاسرائيلية.

وعلى صعيد الواردات يلفت **نوفل** الى ان الوزارة تبنت مفهوم "السياسة الاحلالية" التي تهدف الى إدخال السلع العربية الى السوق الفلسطينية بدلاً من الاسرائيلية، وزيادة حجم التبادل التجاري مع الدول العربية، وفي هذا السياق يؤكد أن الاردن والسعودية واليمن تأتي في طليعة الدول المستوردة للمنتجات والسلع الفلسطينية.

كما ان السلطة الوطنية تسعى الى خلق استقلالية للاقتصاد الفلسطيني عن طريق مشاريع عدة ومن خلال استقطاب الاستثمارات حيث يتم تطوير منطقة صناعية في قطاع غزة باستثمارات تركية، واستثمارات صينية في الخليل، ومنطقة صناعية بالتعاون مع مصر، ومنطقة استثمارات مشتركة في منطقة الغور في الاردن. كما أن السلطة تسعى الى تنويع شركائها التجاريين من خلال برامج واتفاقيات عدة كاتفاقية منطقة التجارة العربية الحرة، وبرنامج الاتفاقيات التجارية وتعميق الشراكة مع الاتحاد الاوروبي.

دور الدول المانحة

بلغت المساعدات المالية التي قدمتها الدول المانحة خلال السنوات العشر الاخيرة نحو 5 مليارات دولار، كما أن المساعدات بعد الانسحاب من قطاع غزة ما زالت قليلة مقارنة بحجم النهوض الاقتصادي الذي يتطلبه القطاع كما ان بعض الدول تربط بين المساعدات وتحقيق الامن. ■

■■

زيادة حجم التبادل التجاري مع الدول العربية سيقلص الاعتماد على المنتجات الإسرائيلية

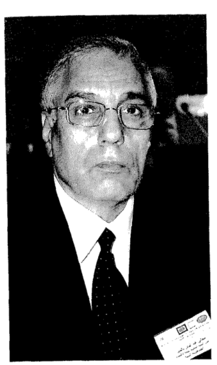
■■

"إنتل" في غزة

وقعت المؤسسة الأميركية لإغاثة اللاجئين في الشرق الأدنى (أنيرا) اتفاقية مع شركة انتل بهدف إنشاء "مركز إنتل للامتياز التكنولوجي" في الجامعة الإسلامية في قطاع غزة وذلك في اطار مبادرة أنتل الشاملة لدعم التحول الرقمي في الشرق الأوسط ومن المتوقع ان يبدأ إنشاء المركز في شباط /فبراير 2006.

وقال رئيس مؤسسة أنيرا د. بيتر غوبسر ان المركز الجديد والذي يعد الاول من نوعه في قطاع غزة سيساهم في زيادة الفرص التعليمية والوظيفية، وسيوفر دعماً مهماً للشركات والمنظمات المحلية في مجال تقنية المعلومات، كما سيساعد على تنشيط قطاع تقنية المعلومات وتنمية التعليم والاقتصاد في قطاع غزة.

وأضاف ان المركز سيساهم في إعداد آلاف المحترفين الجدد في تقنية المعلومات وخلق فرص عمل جديدة وهو يأتي في سياق الدعم الدولي من خلال توظيف استثمارات لصالح مستقبل المجتمع الفلسطيني.


عبد القادر عمر الخير

عبد القادر عمر الخير:
ليبيا أرض بكر للإستثمار والأعمال

بيروت - عاصم البعيني

يقف الاقتصاد الليبي على أبواب مرحلة جديدة، تترافق مع ورشة إصلاح شاملة على كافة المستويات لتحرير الاقتصاد، والتمهيد للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وتتمتع السوق الليبية بميزات كثيرة مقارنة بالأسواق الناشئة، لعل أهمها أنها أرض بكر للاستثمار والأعمال.

"الاقتصاد والأعمال" حاورت أمين اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة في ليبيا عبد القادر عمر الخير، على هامش الاجتماع الوزاري العربي لـ"إعداد الدول العربية للمؤتمر الوزاري السادس لمنظمة التجارة العالمية" الذي انعقد مؤخراً في بيروت.

يقول **عبد القادر عمر الخير** إن الاقتصاد الليبي عانى من حصار طويل ألحق أضراراً كبيرة بقطاعاته الإنتاجية الرئيسية. إلا أن الصعاب لم تثن القطاع العام عن تأدية دوره ضمن حدود الامكانات المتوافرة، فتم اتخاذ العديد من الإجراءات وإقرار التشريعات اللازمة لخلق بيئة استثمارية مناسبة، حيث تم إصدار قانون الاستثمار في العام 1997 الذي يعفي رؤوس الأموال الاستثمارية من الضرائب والرسوم ويقدم الكثير من الحوافز، لا سيما في القطاع النفطي الذي يعدّ الركيزة الاساسية للاقتصاد الليبي.

ويشير **عبد القادر** إلى أن نتائج هذه القوانين لم تظهر سابقاً بسبب الحصار، حيث لم يتجاوز حجم الاستثمار الأجنبي بين العامين 1997 و2005 مليار ونصف المليار دولار، في حين بلغ حجم الاستثمار في القطاع النفطي وحده، خلال العام الحالي، نحو 5 مليارات دولار، بالإضافة إلى مشاريع أخرى من المتوقع أن تبلغ نحو 300 مليون دولار. ونوّه بالنمو الذي تحقق في الناتج الإجمالي المحلي، والذي بلغت نسبته نحو 4,9 في المئة في العام 2004.

الخصخصة

يوضح أمين اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة أن الخصخصة تدخل ضمن برنامج "توسيع قاعدة الملكية" الذي يهدف إلى إفادة الطبقات الوسطى وعدم تكرار تجربة بعض الدول التي استأثر الأفراد فيها على القطاعات الرئيسية العامة. ولم تطرح، حتى الآن، أياً من القطاعات الرئيسية أمام الاستثمار الأجنبي، كقطاع الاتصالات والمصارف الذي يشترط موافقة مصرف ليبيا المركزي. وقال إنه تم تخصيص نحو 360 وحدة اقتصادية في العام 2004، منها ما تمّ تملّكه من قبل المنتجين، ومنها شركات مساهمة كشركة "الإسمنت العربية" التي تم إدراج أسهمها في سوق الأوراق المالية، التي تعتبر بدورها حديثة العهد في ليبيا، وتندرج في إطار الإصلاحات الاقتصادية والمالية.

سنبدأ قريباً مفاوضات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية

الانضمام إلى WTO

يشير **عبد القادر عمر الخير** إلى أن الجماهيرية الليبية تقدمت بطلب الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية في العام 2001، خلال جولة الدوحة، إلا أن الحصار الذي كان مفروضاً على ليبيا، إضافة إلى عدم استقرار علاقاتها مع الولايات المتحدة الأميركية أدى إلى تأخير السير بهذا الطلب إلى العام الماضي، حيث تم تفعيل دور اللجنة العليا للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية التي يرأسها أمين اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة. وتم تكليف فريق استشاري يضم أكاديميين وخبراء قانونيين واقتصاديين لإعداد وثيقة الانضمام، والتي من المتوقع الانتهاء منها مع بداية العام

هواوي الصينية و"نوكيا" تستثمران في قطاع النقال

وقّعت شركة "ليبيانا" التي تدير شبكة للهاتف النقال في ليبيا عقداً مع شركة هواوي الصينية بقيمة 40 مليون دولار لتطوير قطاع الهاتف النقال. عن الصفقة قال الرئيس التنفيذي للشركة محمد بن اياد إن هذه الصفقة ستمكّن الشركة من توسيع شبكتها ليرتفع عدد المشتركين من نحو نصف مليون مشترك إلى نحو مليون في المرحلة الأولى، ثم إلى نحو 2,5 مليون مشترك بحلول العام 2008.

من جهة أخرى، وقّعت شركة "نوكيا" اتفاقية مع شركة الاتصالات والبريد العامة في ليبيا لتطوير شبكة هاتف نقال بقيمة نحو 120 مليون دولار. وستوفر "نوكيا" خدمات الجيل الثاني للاتصالات النقالة لتغطية العاصمة طرابلس والمنطقة الغربية من ليبيا، على أن يتم توفير الخدمات في بقية المناطق من قبل شركة الكاتل الفرنسية ضمن عقد منفصل.

"شل" : اتفاقية لاستكشاف وانتاج النفط والغاز في ليبيا

بدأت شركة "شل ليبيا" بالتعاون مع المؤسسة الوطنية للنفط في الجماهيرية الليبية عمليات مسح التربة لاكتشاف منابع جديدة للنفط في حوض سرت الساحلي. ويعد المشروع الأكبر من نوعه الذي ستنفذه "مجموعة شل" خلال العام المقبل.

وقال نائب الرئيس التنفيذي في شل لعمليات الإستكشاف ماثياس بيتشسل: "تشكل هذه الخطوة بداية مجموعة من النشاطات في إطار مشروع متكامل لإكتشاف وإنتاج الغاز في ليبيا ومقدمة لشراكة طويلة الأمد مع الجماهيرية لتطوير صناعة الغاز الطبيعي".

ومع إنتهاء العمل في المشروع منتصف العام 2007، تكون "شل" قد نفذت 8000 كيلو متر مربع من عمليات المسح ثنائي الأبعاد و3300 كيلو متر مربع من عمليات المسح ثلاثي الأبعاد إلى جانب 68000 كيلو متر مربع من بيانات مكونات التربة. ومن المتوقع أن تبدأ عمليات الحفر خلال النصف الثاني من العام 2007.

وكانت "شل" قد وقعت في وقت سابق إتفاقاً مع "المؤسسة الوطنية للنفط في ليبيا"، بهدف تطوير صناعة الغاز الطبيعي المسيل في ليبيا وتعزيز عمليات استكشاف الغاز في خمسة أحواض تغطي مساحتها ما يقارب 20 ألف كلم مربع، إلى جانب تجديد وتحديث مصنع الغاز الطبيعي المسيل في منطقة "مرسى البريجة" الذي تديره شركة "سرت للنفط".

مؤشرات اقتصادية

بلغ حجم العائدات في ميزانية ليبيا للعام 2004 نحو 13,52 مليار دولار، في حين بلغت النفقات نحو 12,23 ملياراً.

يتوزع الدخل القومي قطاعياً على الشكل التالي: 8,7 في المئة للقطاع الزراعي، 45,7 في المئة للقطاع الصناعي، و45,6 في المئة لقطاع الخدمات.

بلغ معدل التضخم العام 2004 نحو 2,9 في المئة.

يعتمد الاقتصاد الليبي بدرجة كبيرة على قطاع النفط والغاز، حيث بلغ الانتاج النفطي في العام 2004 نحو مليون و518 ألف برميل في اليوم، منها 216 ألف برميل للاستهلاك المحلي، ويقدر حجم الاحتياط النفطي بنحو 38 مليار برميل في العام 2004. أما الاحتياطي من الغاز الطبيعي فيقدر بنحو 1,321 تريليون متر مكعب.

الحالي بهدف تقديمها إلى المنظمة على أن يليها تشكيل الوفد التفاوضي.

أما بالنسبة إلى النتائج المتوقعة من الانضمام إلى المنظمة، فيرى **عمر الخير** أن الاقتصاد الليبي لن يستفيد من هذا الانضمام في المرحلة الأولى، خصوصاً أنه يعتمد بدرجة كبيرة على النفط المستثنى من اتفاقيات المنظمة. ولكنه يرى أن اكتساب عضوية المنظمة أصبح أمراً حتمياً ولا مفر منه إذ انه سيساهم في بناء قاعدة قوية للاقتصاد وتأهيله لاستقطاب الاستثمارات وحمايتها وتحضير البنية التحتية الملائمة لذلك، إضافة إلى مواءمة الاقتصاد الوطني مع الاقتصاد العالمي. واعتبر البقاء خارج المنظمة ينطوي على مخاطر وسيئات كثيرة، على الرغم من أن المنظمة تعمل لمصلحة الدول المتقدمة في البحث عن أسواق جديدة لتصريف منتجاتها، ويطغى الجانب السياسي على الجانب الاقتصادي في عملها، وهذا ما يجعل مفاوضات الانضمام طويلة الأمد.

وعلى صعيد الخطوات التي تم اتخاذها والتي تهدف إلى تشجيع الاستثمارات بما ينسجم مع التوجه للانضمام إلى WTO يوضح **عبد القادر عمر الخير** أنه تم خلال الأشهر الماضية إلغاء الرسوم الجمركية على كافة السلع المستوردة، حيث استبدلت برسوم الخدمات التي تبلغ نسبتها 4 في المئة، كما تم إبقاء القيود على بعض السلع لحماية الإنتاج المحلي عن طريق فرض ضريبة الاستهلاك بنسبة 25 في المئة وضريبة الانتاج التي تبلغ نسبتها 2 في المئة.

كما ألغيت قبل نحو ثلاث سنوات القيود التي كانت تفرض على كمية السلع المستوردة وهو ما يعرف بالقيود الكمية، بالإضافة الى إلغاء رخص الاستيراد، باستثناء قائمة من السلع لحماية المنتجات المحلية والتي انخفضت بدورها الى نحو 33 سلعة ثم وصلت الى 17.

كما تمّ اتخاذ إجراءات مماثلة على صعيد عملية التصدير حيث تم إلغاء شرط الحصول على رخص تصدير واقتصرت القيود في هذا المجال على السلع الرئيسية كالحديد والنحاس والفحم والالمنيوم.

الاقتصاد المغاربي

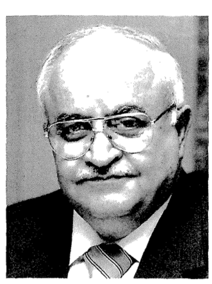
لا يختلف دور الاقتصاد الليبي ضمن منظومة العمل في منطقة المغرب العربي عن دوره في الاقتصاد العربي بشكل عام، فالجماهيرية تتمتع بعلاقات مميزة مع تونس ومصر بحكم الترابط الجغرافي، فتونس تعد الشريك التجاري الأول، وفي هذا السياق يلفت الخير إلى أن ليبيا رفعت القيود على المنتجات والسلع ذات المنشأ العربي منذ العام 1992 وذلك بهدف تفعيل العمل العربي المشترك. ■



أحد مشاريع النفط في ليبيا

منتدى سورية الثاني للتعاون والتنسيق مع الجهات المانحة:

ترحيب بخطوات الاصلاح ومزيد من الدعم



محمد ناجي عطري

دمشق - يارا عشي

عقد في دمشق يومي 10 و11 كانون الأول/ديسمبر الماضي المنتدى الثاني للتنسيق والتعاون، وهدف إلى بحث الأوضاع الاقتصادية في سورية وخطط التنمية وتطور تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي.

وعقد الملتقى بدعم من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وبحضور أكثر من 90 ممثلاً للجهات المانحة منها: الصندوق السعودي للتنمية، البنك الإسلامي للتنمية، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، مؤسسة التنمية الاسبانية، البنك الألماني وشبكة الآغا خان للتنمية.

العطري: مشروع سورية المستقبلي

افتتح أعمال المنتدى رئيس الوزراء السوري **محمد ناجي عطري**، الذي اعتبر أنه يشكل تعبيراً عن التضامن الدولي من أجل تحقيق التنمية، ويعزز التعاون الإنمائي بين دول الشمال والجنوب. وأكد عزم سورية على تحقيق أهداف الألفية للتنمية حيث تجاوزت الأهداف المرحلية. وقال أن الخطة الخمسية العاشرة التي تبدأ مع مطلع العام 2006 ستضع اللبنة الأولى لمشروع سورية المستقبلي بحيث يشمل استكمال مسيرة إقامة دولة المؤسسات والقانون والتعددية السياسية. وقال إن سورية تطمح إلى الارتقاء بمستوى دخل الفرد وتحقيق معدلات نمو اقتصادي مستدامة والنهوض بمستوى الرفاه الاجتماعي للمواطنين.

د.الدردري: تفعيل دور القطاع الخاص

نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية **د.عبد الله الدردري** أكد على أن أحد أهداف الحكومة السورية خلال السنوات الخمس المقبلة هو الحد من عجز ميزان المدفوعات بحيث لا يتجاوز 6,6 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وعدم تجاوز العجز في الحساب الجاري نسبة 8,2 في المئة والاحتفاظ باحتياطي من النقد الأجنبي يغطي 18 شهراً على الأقل من واردات السلع والخدمات، وزيادة الصادرات غير النفطية لتشكل في نهاية الخطة الخمسية نسبة 15,9 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، مقابل 5 في المئة للصادرات النفطية، إضافة إلى زيادة صادرات القطاع الخاص بمقدار 15 في المئة سنوياً.

وأضاف الدردري: أن من بين الأهداف الأساسية للخطة الخمسية العاشرة تحسين بيئة قطاع الأعمال ورفع نسبة مساهمة القطاع الخاص في كل قطاعات الاقتصاد وزيادة حجم استثماراته التي لا تتجاوز حالياً 34 في المئة من الاستثمار الكلي.

د. الحسين: تحرير التجارة

اما وزير المالية السوري **د. محمد الحسين** فقال إن أهم نقاط القوة في المالية العامة هي أن سورية من بين أقل الدول في المديونية الخارجية، وأن النظام الضريبي يعتمد على بنية تشريعية حديثة، في حين تنسجم الرسوم الجمركية مع توجيهات تحرير التجارة واتفاقيات الشراكة والمعاهدات الأخرى. وأضاف أن أهم تحديات الخطة الخمسية المقبلة يكمن في توفير مصادر بديلة للإيرادات النفطية.

د. لطفي: الإصلاح المتدرج

أما وزير الاقتصاد والتجارة السوري **د.عامر حسني لطفي** فأشار إلى أن عملية تحرير التجارة في سورية ستكون متدرجة ومنسجمة وستأتي بالتوازي مع الإصلاحات المصرفية والمالية والنقدية. وقال ان سورية ترسم معالم الانتقال إلى اقتصاد السوق الاجتماعي بشكل متدرج وليس عن طريق الصدمة.

UNDP: شركاء وليس مانحين

الممثل المقيم لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي في سورية **د.علي الزعتري** نوه بنجاح المنتدى، خصوصاً لجهة طرح الخطة الخمسية العاشرة ومفاصلها وتوقع الاهتمام من جميع الأطراف التي حضرت



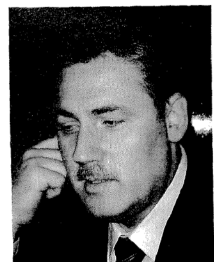
أحمد عبد العزيز اليحيى



د.علي الزعتري



غسان المرزوقي


د. عبد الله الدردري


د. محمد الحسين


د. عامر لطفي

المنتدى والذين لا يسميهم مانحين وإنما شركاء لسورية. وأضاف أن المنتدى رسّخ مبادئ الخطة الخمسية التي تعتبر خطة للتحول. وقال أن العديد من الدول والجهات المانحة تتسق جهودها حالياً من أجل خدمة الخطة الخمسية العاشرة، وهي خطة تفتح المجال لتعاون دولي كبير مع سورية ولربطها أكثر بالتجارة الدولية وتمنحها قدرة للتعامل الفاعل مع موارد متنوعة محلية وخارجية.

الصندوق السعودي: دعم متواصل

وقال مدير عام إدارة البحوث والدراسات الاقتصادية في الصندوق السعودي للتنمية **أحمد عبد العزيز اليحيى** أن سورية من أكثر الدول افادة من تمويلات الصندوق الذي قدّم لها حتى الآن ما يزيد على 1,4 مليار ريال لتمويل مشاريع بنية تحتية وخدمات مثل جامعة تشرين وطريق طرطوس – اللاذقية ومستشفى تشرين وطريق دمشق – الحدود اللبنانية والكابل البحري بين سورية وقبرص. وأضاف أن نحو 60 في المئة من تمويلات الصندوق كانت عبارة عن منح. في حين امتازت القروض بفترة سماح تصل إلى خمس سنوات وفترة سداد تمتد بين 20 و30 سنة وبفوائد قليلة جداً. وقال اليحيى أن لدى الصندوق كل الاستعداد لمتابعة أنشطته التمويلية في سورية.

البنك الإسلامي: تمويل الطاقة

غسان المرزوقي المسؤول في البنك الإسلامي للتنمية عن سورية ولبنان ومصر أوضح ان مشاركة البنك في الملتقى تهدف إلى التعرف على خطط التنمية المستقبلية في سورية وتنسيق عمليات التمويل المقبلة، علماً أن لدى البنك محفظة كبيرة من المشاريع في سورية بلغ حجم تمويلاتها 500 مليون دولار. وبيّن أن البنك وافق مؤخرا على تمويل مشروع محطة توليد الكهرباء في دير علي بقيمة 118 مليون دولار ومشروع محطة توليد الكهرباء في دير الزور بقيمة 104 ملايين دولار وبمساهمة أيضا من بنك الاستثمار الأوروبي. وقال أن البنك يدرس حالياً تمويل مشروع خط الغاز العربي داخل الأراضي السورية وصولاً إلى الحدود اللبنانية والحدود التركية.

تم في إطار المنتدى التوقيع على ست اتفاقيات للتعاون بين سورية وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي تخدم الإطار العام للخطة الخمسية العاشرة السورية. وتشمل هذه الاتفاقيات دعم متابعة تنفيذ الخطة الخمسية العاشرة بتكلفة 249 ألف دولار ودعم تطوير سياسة الاستثمار التي تشمل إعداد مسودة قانون الاستثمار الجديد وبناء قدرات الهيئة العامة للاستثمار بتكلفة 1,632 مليون دولار، ووضع البرنامج التحضيري لانضمام سورية إلى منظمة التجارة العالمية ودعم تطوير سياسة التجارة الخارجية، وتطوير إدارة الموانئ السورية خصوصاً في مرفأ اللاذقية بقيمة 636 ألف دولار.

توصيات

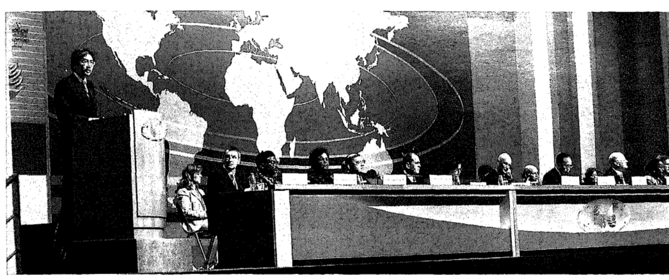
في ختام المنتدى تمّ التأكيد على أهمية أن يكون التعاون بين سورية وشركائها في التنمية محدداً وواضح الأهداف وداعماً لعملية التنمية التي تلبي احتياجات المواطنين، وعلى أهمية التنسيق الفعّال والمتواصل بين الوزارات والشركات والمؤسسات في سورية والشركاء في التنمية لتبادل الآراء وتطوير الأفكار وفتح آفاق جديدة للتعاون، وشدد المنتدى على أهمية التعاون الدولي كمكون أساسي في عملية التنمية وعلى ضرورة إحداث هيئة التنمية والتعاون الدولي بهدف التخفيف من التوجه المركزي في التخطيط، وكذلك على أهمية التنسيق بين الجهات المانحة والحكومة السورية وتنسيق جهود هذه الجهات مع بعضها. ■

مساعدات من "السعودي للتنمية" والاتحاد الأوروبي

يبحث الصندوق السعودي للتنمية مع سورية تقديم مساعدات جديدة من بينها 20 مليون يورو لدعم برنامج تحرير التجارة و12 مليون يورو لدعم برنامج الجودة و15 مليون دولار لانجاز المرحلة الثالثة من مركز الأعمال السوري – الأوروبي.

كما سيقدم الاتحاد الأوروبي دعماً لسورية من خلال البرنامج التأشيري للعامين المقبلين بقيمة 123 مليون يورو.


شركة ذيب لتأجير السيارات
THEEB RENT A CAR CO.
ذيب
THEEB
تشكيلة واسعة من موديلات
2006
شركة ذيب لتاجير السيارات
THEEB RENT A CAR CO.
SILVER
الفضية
عضوية ذيب .....
مفهوم عصري
وخدمات مميزة
تشكيلة واسعة من السيارات الأوتوماتيك بمختلف الطرازات والأحجام موديلات ٢٠٠٦م
التأجير بالسائق للشركات والدوائر الحكومية وتغطية المؤتمرات واستقبال الوفود الرسمية
خدمة ٢٤ ساعة في فرع الملز وفروعنا بمطارات الرياض وجدة والدمام
المركز الرئيسي: الرياض (الدائري الشرقي مخرج ١٢-١٣)
٤٩٣٩٢٢٢ - ٤٩٦٧٥٧٦
الملز (٢٤ ساعة) ت: ٤٧٧٨٥٥١
مطار الملك خالد الدولي بالرياض
٢٢٠٠٠٠٤ - ٢٢٠٠٠٠٣
مطار الملك عبدالعزيز الدولي بجدة ٦٨٥٠٦٣٥
مطار الملك فهد الدولي بالدمام ت: ٨٨٣٨٧٣٠
خدمات العملاء مباشر
٤٤٥٢١٨٠ - ٤٩٣٩٢٢٢ تحويلة: ٨٠٢-٨٠٣
E-mail:info@theeb.com.sa



جون تسانغ، وزير التجارة والصناعة والتكنولوجيا في هونغ كونغ يفتتح اجتماعات منظمة التجارة العالمية

الاجتماع السادس لمنظمة التجارة العالمية

اتفاق "إنقاذ ماء الوجه"

كتب باسم كمال الدين

اتفاق "إنقاذ ماء الوجه" هو حصيلة الاجتماع الوزاري السادس لمنظمة التجارة العالمية في هونغ كونغ، حيث نجح المجتمعون في تفكيك القنبلة الموقوتة المتمثلة بالخلافات حول الدعم الزراعي والتي كادت أن تؤدي إلى انهيار المنظمة.

وقضى الاتفاق على أن توقف الدول الغنية دعم الصادرات الزراعية بحلول العام 2013. والواقع أن توصل الوزراء الى "اتفاق اللحظة الأخيرة" استند إلى قرار بمنع تكرار الفشل الذي عرفته اجتماعات سياتل وكانكون والدوحة أكثر مما استند إلى قناعة الدول الغنية بتسوية فتح أسواقها. ولم تكن المسألة الزراعية النقطة الخلافية الوحيدة خصوصاً أن العديد من الأمور التي كان جرى الاتفاق عليها في مؤتمر الدوحة لم تسلك طريقها إلى التنفيذ، فظهرت على العلن مجدداً أزمات الحديد والصلب والطيران والخدمات وغيرها.

برز لقاء هونغ كونغ كحلبة مبارزة بين الدول الغنية والنامية، التي تشكل أكثر من 70 في المئة من أعضاء منظمة التجارة العالمية. ولأول مرة في تاريخ المنظمة، شهد اللقاء تأليف أكبر تحالف للدول النامية ضم مجموعة الـ 20 بقيادة البرازيل والهند ومجموعة الـ 90 التي تمثل الدول الأكثر فقراً. ووحدت هذه الدول أصواتها لبلورة موقف مشترك مفاده أن أي اتفاق تجاري عالمي يجب أن يحقق مصالحها. وكان هذا التكتل الجديد واضحاً لجهة إصراره على ضرورة قيام الدول الغنية بالغاء الدعم الزراعي وخفض القيود على واردات الدول الفقيرة من المنتجات الزراعية والصناعية.

وكان لا بد لاجتماع هونغ كونغ أن يخرج بتسوية ما لانقاذ جولة مفاوضات الدوحة التي أطلقت في العام 2001 ويفترض أن تنتهي في العام 2006، لا سيما أن الجولة وضعت التنمية في الدول الفقيرة في أولوية أهدافها. وباتت الدول الغنية في موقف صعب نتيجة لعدم التزامها بتنفيذ الاتفاقيات الموقّعة وتمسكها بعدم فتح أسواقها أمام صادرات الدول الفقيرة لا سيما الزراعية منها.

بيان التنازلات

450 اجتماعاً، 6 لقاءات أساسية، وأكثر من 200 جلسة مشاورات على مدار المؤتمر لم تؤد إلى التوصل إلى اتفاق على بيان ختامي موحّد؛ فكانت الدقائق الأخيرة من المؤتمر الوزاري السادس مشحونة بالضغط والتوتر إلى أن ولد إعلان هونغ كونغ ليعيد الدورة على "مسارها الصحيح بعد فترة سبات طويلة"، بحسب المدير العام لمنظمة التجارة العالمية **باسكال لامي**. إلّا انّ المراقبين أجمعوا على أن بيان هونغ كونغ، وإن أخذ في الاعتبار مطالب الدول الفقيرة، إلا أنه "لا يسمن ولا يغني عن جوع" لناحية إيجاد آلية واضحة لضمان التزام الدول الغنية بتنفيذ ما جرى الاتفاق عليه؛ وبالتالي جاء البيان خجولاً ومشكوكاً بصدقيته مسبقاً. فالاتحاد الأوروبي، وقبيل إعلان البيان الختامي، أبدى قلقه إزاء مشروع الاتفاق الذي كان طرحه **باسكال لامي**. وقال متحدث باسم الاتحاد "إن الدول الـ25 الأعضاء لا تعتبر مشروع الاتفاق مقبولاً". وبالطبع، فإن "تكتل الفقراء" رحب بالاتفاق الذي يقضي بالعمل تدريجياً على إنهاء الدعم الزراعي

الغاء الدعم الزراعي بحلول العام 2013

7.5 دولارات يومياً نصيب كل بقرة من الدعم الزراعي

تُنفق الدول الغنية، وفي مقدمتها الولايات المتحدة واليابان والاتحاد الأوروبي، نحو 280 مليار دولار سنوياً على الدعم الزراعي. وبتوصيف ساخر لواقع الدعم الزراعي في العالم المتقدم، تحصل كل بقرة في أوروبا على دعم يومي يصل الى دولارين في وقت يظهر فيه اليابانيون أكثر تدليلا لابقارهم بدعم كل واحدة منها بمبلغ 7,5 دولارات يومياً. وتتخذ هذه الأرقام مدلولاتها اذا ما قورنت بحقيقة مفادها أن أكثر من 1,2 مليار فرد يعيشون على أقل من دولار في اليوم.

المشاركة الأولى للسعودية



د. هاشم عبده يماني

دشنت السعودية عضويتها الكاملة في منظمة التجارة العالمية بمشاركتها في الاجتماع الوزاري السادس للمنظمة في هونغ كونغ بوفد ترأسه وزير التجارة والصناعة د. هاشم يماني. وأشاد الوزير يماني في أول كلمة للمملكة في المنظمة بجهود خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبدالعزيز في دعم مسيرة الانضمام للمنظمة وبمثابرة اللجنة الوزارية المشرفة على عملية الانضمام برئاسة وزير الخارجية الأمير سعود الفيصل. كما أكد أن إيمان المملكة بحرية التجارة نابع من مبادىء تأسيسها واعتمادها أُسس اقتصاد السوق وخير برهان على ذلك مضيها قُدماً في مسيرة الإصلاح الاقتصادي وإعادة الهيكلة وترسيخ مبادىء التجارة الحرة من دون التفريط بالقيم والمبادىء السامية.

ولاقت المشاركة السعودية في اجتماع هونغ كونغ ترحيباً كبيراً من قبل رؤساء الوفود المشاركة.

على أن يشكل مدخلاً لاتفاق شامل لتحرير التجارة العالمية في نهاية العام 2006.

وحمل الإعلان عن "الانجازات" المحققة شيئاً من الضبابية ودليلاً على صعوبة المفاوضات، والتي وردت كالتالي:

– تحديد تاريخ لإنهاء جميع الإعانات المالية المقدمة للصادرات الزراعية على الرغم من أنها معارضة بعض الأطراف.

– التوصل إلى اتفاقية بشأن القطن.

– بناء سوق حرة عالمية وبات بالامكان وصول البضائع من غير "كوتا" إلى 32 دولة عضواً أقل تطوراً.

– صياغة إطار عمل مميز، لتبادل البضائع غير الزراعية.

– التوصل إلى نص يشير إلى التقدم في مجال الخدمات.

وأكثر القضايا التي تمّ الحسم فيها هي الاتفاق على إنهاء الإعانات المالية الزراعية قبل العام 2013. وتضمن البيان الختامي تعهداً من الدول الغنية بمساعدة الدول الفقيرة من خلال تحرير 97 في المئة من صادراتها من نظام "الكوتا" المعتمد حالياً. أما في ما يتعلق بقضية القطن، فيسمح الاتفاق بتصدير القطن من الدول الأقل تطوراً إلى الدول النامية من غير "كوتا" مع مباشرة تطبيق الاتفاقية الزراعية الجديدة. واتفق الوزراء على التقليل من الإعانات المالية المحلية على القطن بأسرع وقت ممكن. وكانت الدول الافريقية المنتجة للقطن هددت في وقت سابق بإفشال مؤتمر هونغ كونغ إذا لم تحصل على ضمانات بإلغاء دعم القطن؛ الأمر الذي لقي معارضة شديدة من جانب الولايات المتحدة على وجه التحديد خصوصاً أنها تدفع 4 مليارات دولار سنوياً لدعم منتجي القطن فيها.

لماذا الزراعة؟

تضمنت جولة الدوحة مفاوضات حول تحرير الخدمات وغيرها من القطاعات في التجارة الدولية، إلا أن الزراعة التي لا تشكل أكثر من 3 في المئة من الناتج العالمي وأقل من 10 في المئة من التجارة العالمية كانت محور الاهتمام. ويرجع سبب الاهتمام بالزراعة إلى الانعكاسات التي تتركها على الاقتصادات الفقيرة تحديداً حيث يعتبر البنك الدولي أن 60 في المئة من الفوائد التي يمكن جنيها من تحرير التجارة ضمن جولة الدوحة تتأتى عبر تحرير التجارة بالمنتجات الزراعية عبر خفض الرسوم والجمارك عليها وإلغاء الدعم الزراعي. أما المعارضة الشرسة التي تقودها الدول الغنية لمنع فتح أسواقها أمام المنتجات الزراعية للعالم الفقير فترتبط باعتبارات اقتصادية– سياسية.

وانطلاقاً من أن دول الشمال تملك قيمة مضافة في الخدمات، تزيد ضغوطها على دول الجنوب لتحرير قطاعاتها الخدماتية، ولطالما سعت الى محاولة صوغ معادلة رابحة من وجهة نظرها تقضي بالغاء الدعم الذي تقدمه لصادراتها الزراعية مقابل قيام الدول الفقيرة بتحرير تجارة الخدمات لديها، الأمر الذي يضمن استمرار سيطرة الدول المتطورة على اقتصادات الدول الفقيرة.

وخلال لقاء هونغ كونغ، بذلت الدول الغنية جهوداً حثيثة لتأخير اتخاذ قرار بالغاء الدعم الزراعي؛ فرأت الولايات المتحدة ضرورة منح مساعدات مالية الى الدول الفقيرة لمساعدتها في تهيئة البنية التحتية الخاصة بها لزيادة قدرتها على التصدير قبل السماح لنفاذ منتجات هذه الدول الى أسواقها. وأيّدت اليابان وجهة النظر هذه باعلانها نيتها تقديم 10 مليارات دولار الى الدول الفقيرة لتهيئة بيئتها التحتية أولاً. ثم اعلنت الولايات المتحدة مضاعفة المساعدات التي تقدمها الى تلك الدول للغرض ذاته من 1,3 مليار دولار الى 2,7 مليار دولار سنوياً. ■



من اليسار: باسكال لامي، مدير عام منظمة التجارة العالمية، جون تسانغ، وزير التجارة والصناعة والتكنولوجيا في هونغ كونغ ورئيس المؤتمر، وكيث روكويل، الناطق باسم منظمة التجارة العالمية

الرئيس التنفيذي للغرفة العربية البريطانية

خطة لتنمية التجارة وتوجيه الاستثمار


د. محمد الصمادي

لندن- زينة أبوزكي

أطلقت الفورة النفطية الأولى قبل ثلاثين عاماً حركة تأسيس غرف اقتصادية عربية أجنبية مشتركة. ومع أن التجارة طغت على أنشطة هذه الغرف، إلاّ أنها لعبت دوراً فاعلاً في خلق أطر للتعاون في مجالات عدة، شملت تحديداً فرص الاستثمار والترويج لها. ومن أولى الغرف التي تمّ إنشاؤها كانت غرفة التجارة العربية البريطانية، التي يعتبرها أمينها العام ورئيسها التنفيذي د. محمد الصمادي الغرفة الأم للغرف العربية الأجنبية عامة والأوروبية تحديداً.

تأسست الغرفة العربية البريطانية العام 1975 وشكلت على مدى ثلاثين عاماً جسراً للتواصل والتعاون بين الدول العربية وبريطانيا. عن ظروف انشائها يقول **د.محمد الصمادي**: "جاء انشاء الغرفة في سياق اتجاه نحو إنشاء غرف عربية أوروبية مشتركة. وتولى التنفيذ الاتحاد العام لغرف الصناعة والتجارة والزراعة للبلاد العربية وجامعة الدول العربية، إضافة إلى شريك بريطاني. وكان الهدف الأساسي منها أن تشكل أداة للتواصل بين مجتمع الأعمال في بريطانيا والعالم العربي، وسد الهوة إذا وجدت.

ويضيف **الصمادي**: "جاءت الغرفة ضمن هذا المفهوم وكلفت أساساً من قبل الحكومات والسفارات العربية، القيام بعملية توثيق قوانين ونظم وإجراءات التجارة الدولية المعتمدة في الدول العربية وبريطانيا. لكن هذا الدور تطور مع تطور العلاقات الاقتصادية، وكذلك مع تطور الأوضاع بين الدول العربية وبريطانيا. حيث كان التركيز في ذلك الوقت على التجارة السلعية".

المنتدى العربي البريطاني

ويلاحظ **الصمادي** تشابه الظروف بين فترة تأسيس الغرفة والفترة الحالية من حيث الفورة النفطية والتغيرات الاقتصادية والتوجهات الجديدة. ويقول: "في المرحلة الحالية، كان لا بد للغرفة أن تعيد النظر في أسلوب عملها وتوجهها بحيث تستوعب المتغيرات الحاصلة في المنطقة وتنشط أكثر في مجال تطوير العلاقات العربية البريطانية. وأن تسعى للعب دور في تقريب وجهات النظر، وتصحيح الخلل، وتطويق الأزمات والدفاع عن مصالح الدول العربية على الساحة البريطانية وربما في المحافل الأوروبية.

ولهذه الغاية، يقول **الصمادي**: "بدأنا بتنفيذ ستراتيجية جديدة للغرفة تغطي السنوات الثلاث المقبلة من 2006 إلى 2008. وتهدف إلى خلق أدوات تواصل جديدة"؛ ويضيف: "لذلك سنقوم مطلع العام 2006 بتأسيس المنتدى العربي البريطاني، الذي سيتولى عقد سلسلة من المؤتمرات والندوات واللقاءات لتوفير فضاء جديد يغطي القضايا الرئيسية التي تهم المنطقة العربية وبريطانيا والعلاقة بينهما. كما سيقوم المنتدى بعقد لقاءات شهرية على شكل محاضرات من قبل شخصيات معروفة عربياً وبريطانياً".

> **نسعى لتعزيز تجارة الخدمات بين الدول العربية وبريطانيا**

ويشدد على ضرورة إيجاد المقومات اللازمة لنجاح المنتدى ومن أهمها إنشاء مركز للمعلومات لتوفير معلومات دقيقة وموثقة، بحيث تصبح الغرفة مركزاً للمعلومات بمعناها الواسع، تشمل إحصاءات وأرقاماً حول العالم العربي وحول العلاقات الاقتصادية العربية البريطانية.

3 دوريات جديدة

وفي الوقت نفسه، يؤكد **الصمادي** على ضرورة تطوير المنشورات الإعلامية كأداة من أدوات التواصل مع الشركاء في بريطانيا وأوروبا عموماً، حيث سيكون هناك 3 دوريات رئيسية نصف شهرية تُعنى بالترويج للعلاقات الاقتصادية. وتغطي هذه المنشورات كل التطورات التي تحصل والنشاطات والعروض في المنطقة العربية، وتقدم إلى مجتمع الأعمال البريطاني لخلق حلقة تواصل مع منظومة الأعمال في العالم العربي؛ ويتابع **الصمادي**: "سيكون هناك، اعتباراً من الربع الأول للعام 2006، مجلة عربية بريطانية تغطي القضايا الأساسية، الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، وقضايا الإصلاح الاقتصادي والسياسي في العالم العربي، وغيرها من الموضوعات التي

تهم الساحة البريطانية. وسيعمل في هذه المجلة كتاب وصحافيون يتمتعون برؤية حول القضايا العربية والعلاقات العربية البريطانية. كما سيتم في مطلع العام الحالي نشر الدليل الذي يغطي كل الدول العربية وبريطانيا ويتضمن تقارير اقتصادية عن كل دولة عربية وعن بريطانيا، وسيتم لاحقاً نشر الدليل على الموقع الإلكتروني للغرفة".

تجارة الخدمات

كما أعلن **الصمادي** أنه يجري توسيع دور الغرفة، ليس في مجال التجارة استناداً إلى المفهوم الذي كان سائداً في المنطقة العربية لعقود من الزمن، بل التجارة بمعناها الواسع لتشمل أيضاً الخدمات كجزء أساس من العلاقات الاقتصادية الدولية. وقال إن تجارة الخدمات تشكل منذ العام 1995 ثلث التجارة العالمية، "لذا كان لا بد لنا من توسيع عملنا ليغطي هذا الجانب وأعتقد أن الساحة البريطانية مهمة جداً كإحدى أهم الأسواق الدولية في مجموعة الدول الثماني، وخصوصاً في مجال الخدمات المالية والمصرفية والتأمينية والنقل والسياحة وغيرها؛ وبالتالي فمن المهم تطوير تجارة الخدمات بين بريطانيا والدول العربية". وتابع: "كما سنركز نشاطاتنا على قضية الاستثمار التي أصبحت من القضايا المهمة في العالم العربي وكذلك لرجال الأعمال البريطانيين؛ ومختلف النشاطات التي أشرت إليها ستركز أساساً على تطوير الاستثمار واستقطابه إلى قطاعات مختارة في البلدان العربية، تبعاً للأولوية التي تحددها الدول. وبالتالي نحن نوفر هذا الفضاء لربط فرص الاستثمار بالمستثمرين. ولا أعني هنا فقط رؤوس الأموال، بل الاستثمار بمعناه الواسع من حيث توفير الخبرات والتقنية والنفاذ إلى الأسواق".

التنسيق مع البلدان العربية

كما أعلن **الصمادي** أن وفداً من الغرفة باشر تنفيذ جولات على عدد من الدول العربية، بدأت في المملكة العربية السعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة. والتقى الوفد مع رجال الأعمال العرب والمسؤولين في الحكومات، وتم البحث خلال هذه اللقاءات في اهتمامات هذه الدول ومناخها الاستثماري وما تستطيع غرفة التجارة العربية البريطانية أن تقدمه في هذا المجال وأولويات العمل. وقال أنه سيتم استكمال الجولات على كل الدول العربية خلال العام الحالي؛ ويرى أنه "بذلك نكون قد وضعنا يدنا على الأولويات الاقتصادية للدول العربية، ما يسمح بتحديد أدوات التعاون بيننا وبين كل من هذه الدول"، معتبراً أن مثل هذه الجولات "تمكننا من الاقتراب أكثر من مجتمع رجال الأعمال العرب وتفهُّم احتياجاتهم ورغباتهم، حيث نتمكن من تخطيط نشاطاتنا بما يخدم هذه الأهداف ويعزز العمليات الاقتصادية بين الدول العربية وبريطانيا".

ويرى د. **محمد الصمادي** "إنه على الرغم من الأحداث المتفرقة التي تشهدها بعض الدول، فإن المنطقة العربية عموماً تعيش مرحلة انتعاش اقتصادي نتيجة الفورة المالية الناجمة عن ارتفاع أسعار البترول، وبالتالي من المتوقع أن تتوفر فوائض مالية كبيرة. والجميع يولي اهتماماً بهذه الفوائض وكيفية استثمارها. ما يمكننا في هذا المجال، بالتعاون مع شركائنا في المنطقة، من فتح آفاق عمل جديدة لإعادة تدوير جزء من هذه الأموال سواء للاستثمار داخل الدول العربية أو في بريطانيا". وتسهم الغرفة في توجيه الاستثمارات سواء البريطانية في الدول العربية أو العربية في بريطانيا، الى القطاعات المجدية وذات الأولوية.

ويضيف أنه بسبب الأوضاع القائمة حالياً، هناك نظرة خاطئة تجاه الدول العربية. ويقول: "هنا نلعب دوراً أساسياً في إيضاح الصورة الحقيقية للأوضاع الاقتصادية، والسياسية والاجتماعية في المنطقة العربية لنظرائنا في الجانب البريطاني". وينظر للغرفة في بريطانيا كإحدى أدوات تطوير العلاقة العربية البريطانية وبخاصة العلاقة بين رجال الأعمال.

ويركز **الصمادي** على أن القطاع المالي البريطاني يجذب استثمارات كبيرة، فلندن تعتبر إحدى أهم الأسواق المالية في العالم، وتستقطب عدداً كبيراً من الشركات متعددة الجنسيات؛ في المقابل، فإن هذه الشركات لها اهتمامات واستثمارات في المنطقة العربية، لا سيما في منطقة الخليج. ويشير إلى أن هذه الدول تستقطب استثمارات كبيرة في قطاعي المصارف والتأمين، وكذلك الأمر بالنسبة للتجارة فقد أصبحت بعض دول المنطقة مثل دبي مراكز إقليمية للأعمال. ولفت إلى أن العديد من الشركات البريطانية تشارك بالنشاطات التجارية في دبي ومن خلالها إلى بلدان شرق وجنوب شرق آسيا وإيران وغيرها. ■



■■
ستراتيجية جديدة للغرفة تتضمن تأسيس المنتدى العربي البريطاني
■■

في تجربة رائدة ومدروسة
مجموعة نقل
تفصل الإدارة عن الملكية


إيليا وغسان نقل

عمّان - أميرة علم الدين

"إننا دائماً نتعلم"، هو المبدأ الجوهري الذي اقتدى به إيليا نقل منذ انطلاقة حياته المهنية في 1948. "فتعلم" كيف يحوّل المتجر الصغير في سوق السكر في عمّان الى "مجموعة نقل" التي تعتبر إحدى أكبر المجموعات الصناعية في المنطقة. وفي العام 2004 "تعلم" و"علم" كيف يخوض تجربة تتميز بالجرأة والريادة لفصل الإدارة عن الملكية. وكان القرار التاريخي بالتخلي عن السلطة واطلاق عملية شاملة لإعادة هيكلة المجموعة قادها إيليا نقل وأولاده وشارك فيها كبار الموظفين أو "شركاء المسيرة"، كما يدعوهم غسان نقل.

وجاءت هذه الخطوة في سياق سعي المجموعة لتطوير أنظمة إدارية ملائمة يتم تطبيقها بكفاءة بما يكفل تفعيل قدرات المجموعة والحفاظ على أدائها.

"الاقتصاد والأعمال" التقت إيليا نقل وغسان نقل وسليم كرادشة ونضال العسعس في حوار هنا أبرز ما جاء فيه:

نقطة الارتكاز الأساسية للديناميكية الإدارية التي تتميز بها مجموعة نقل تعود إلى اقتناع مؤسسها ورئيس هيئة المديرين **إيليا نقل** بأن إدارة المؤسسات هي في تطور مستمر نتيجة التعمق في التخصصات الإدارية والتقنية التي يشهدها عالم الأعمال. وهذا الاقتناع برهن عن صوابيته في المرحلة الأولى حين سلّم الوالد ابنه الأكبر، **غسان نقل**، إدارة المجموعة في العام 1986، تحت قيادته، بعد نيله شهادة بكالوريوس في الهندسة الصناعية وماجستير في إدارة الأعمال من الولايات المتحدة. وقد أثمرت هذه القناعة، التي كانت العنصر الأساسي لدمج خبرة الوالد المهنية مع علم الجيل الجديد، عن توسع في المجموعة من 5 شركات إلى 28 شركة تعمل في 47 سوقاً بميزانية تتجاوز الـ300 مليون دينار أي ما يعادل الـ 430 مليون دولار.

الرؤية

تبدأ مقاربة التجربة الريادية لمجموعة نقل في تطبيقها لمفهوم المؤسساتية مع مؤسّسها **إيليا نقل**، بسؤاله عن صعوبة اتخاذ قرار فصل الإدارة عن الملكية بعد مدة تقارب نصف قرن على تأسيسه للمجموعة فأجاب: "إن قرار فصل الإدارة عن الملكية والتخلي عن السلطة ليس بالقرار السهل. ولكنني مقتنع بأن المؤسسة العائلية إذا ما انغلقت ضمن شخصية فردية فقدت حيزاً كبيراً من قدرتها على التطور وعلقت في فخ "الأنا". ولا بد لي من الاعتراف بأن وجود ولديَّ، **غسان ومروان**، كان له دور أساسي في قدرتي على اتخاذ هذا القرار فهما يشكلان صلة الوصل بين الملكية العائلية التي ابتدأت شخصياً بتأسيسها العام 1952، وبين المرحلة الحالية التي تمثل تطبيق الإدارة المؤسساتية على المجموعة. فدورهما كان أساسياً في هذه المرحلة الانتقالية كونه قراراً ستراتيجياً بامتياز، وليس مؤقتاً أو تجريبياً، ويعزز بالتالي من قدرة المجموعة على التطور والنمو".

ويشرح **غسان نقل** بدوره أن تطبيق مفهوم المؤسساتية واستحداث منصبي رئيسين تنفيذيين للمجموعة لعب دوراً أساسياً في توضيح الرؤية الاستثمارية للعائلة المالكة نفسها، كونها، في النهاية، مستثمراً يدرس كيفية إدارة استثماراته، في المجموعة أو خارجها، لتحقيق المستوى الأمثل من العوائد عليها؛ فالستراتيجية بعيدة المدى للمجموعة، التي قام بتطويرها المديرون التنفيذيون لمجلس الإدارة، مكّنت المالكين من تقييم قدرات المجموعة على الإنتاج، وتقييم الفرص الاستثمارية المتاحة لها بشكل أدقّ، من خلال دراسة مدى انسجامها مع توجه المجموعة على المدى البعيد.

وفي حديثه عن خصوصية المجموعات العائلية وعن إدارة استثماراتها، يركز **نقل** أن والده لطالما شدّد على أنه في حال تمتع الفرد بالذكاء والفكر، فعليه استخدامهما في عائلته قبل عمله لأن العائلة هي الأساس، لافتاً إلى أن الموضوع يتطلب حكمة وجرأة، إضافة إلى التوفيق من اللّه. ويشير في هذا الإطار إلى أهمية وضرورة الأسس التي تتعلق بالعائلة كالبروتوكول ومجلس الإدارة العائلي، إضافة للضوابط وترتيب العلاقات العائلية. "ففي حالتنا، وضعنا بروتوكولاً عائلياً حيث

أنه لا يمكن لشخص واحد من العائلة أن يكون مديراً عاماً لشركة واحدة لأكثر من 3 سنوات وذلك بهدف تنمية مهارة تحضير ونقل الإدارة إلى مدير آخر، فإمكانية الخلافات العائلية واردة دائماً".

كما يؤكد أن الحل الوحيد والأسلم للمجموعة يكمن بتحويلها إلى شركة مساهمة مما يمنح أي فرد من العائلة حرية الخروج، والأهم منها، آلية الخروج في حال وجود هذه الرغبة. ويوضح أنه في حال كانت الشركة مغلقة، ولم يصل أطراف العائلة إلى اتفاق، فإن الخلافات تتطور باتجاه المحاكم وتنعكس سلبياً على العائلة وبشكل أساسي على المؤسسة وعلى مستقبلها. ويشير في هذا الإطار أنه "لا بد من أن يكون لدى الوالد المؤسّس الحكمة ليدفع أولاده للسعي وإلى تعلم قيمة المال والمسؤولية ومعنى التعب، وأنه بهدف المحافظة على النجاح يجب أن يجد ويتعب وأن يفهم أن كونه ابن المالك لا يجعله أفضل من الآخرين، بل على العكس، فقد أتاه النجاح بشكل سهل"، مؤكداً "أن احترام النفس والعمل هما الأساس".

جذور المؤسسة

أما في ما يتعلّق بعملية فصل الملكية عن الإدارة، فيبدأ نائب رئيس هيئة المديرين **غسان نقل** حديثه موضحاً أنها تقع ضمن الستراتيجية طويلة المدى للمجموعة ولم تأتِ وليدة اللحظة.

فقد باشرت المجموعة، منذ 3 سنوات، التمهيد لهذه الخطوة الانتقالية بالعمل على بناء عامل الثقة لدى مجلس الإدارة لتسليم الدفة للآخرين بدراستها وتوثيقها للأنظمة الإدارية الداخلية للمجموعة من خلال تطوير (GSM or Group Standard Manual) وهي عبارة عن 8 مجلدات تتضمن 15 فصلاً تشرح جميع العمليات الإدارية والتقنية في المجموعة. وقد تم تطوير هذه المراجع من قبل مستشارين إداريين وتقنيين متخصصين في صناعات المجموعة. ويقوم المستشارون بالتدقيق في أنظمة المؤسسات التابعة للمجموعة بشكل دوري لمنح كل مؤسسة على حده شهادة الـGSM تأكيداً لالتزامها بمعايير المجموعة.

وتمثل هذه الخطوة، على المستوى الستراتيجي، تعزيزاً لتنافسية المجموعة فهي تهدف من جهة إلى توثيق الذاكرة المؤسسية لمجموعة نقل (Corporate Memory) أي جمع ما يعادل 52 سنة من الخبرات المتراكمة في مرجع موحّد يساعد المؤسسات التابعة لها على الاستفادة من الخبرات السابقة والـlearning curve التي مرت بها المجموعة؛ ومن جهة ثانية يرمي توثيق هذه الأنظمة والضوابط والالتزام بها، من قبل جميع مؤسسات المجموعة، إلى توحيد العمليات وضوابطها بهدف التأسيس لدمجها ضمن أنظمة معلوماتية تعزز عمليات اتخاذ القرارات السابقة لأحداث لاحقة عند دراسة معطيات الأسواق واستشفاف توجهها، كما يشير المدير التنفيذي **نضال العسعس**. ويؤكد **غسان نقل** في هذا الإطار أن "هذه هي جذور المؤسسة".

"التخلي عن السلطة ليس بالقرار السهل ولكن انغلاق المؤسسة العائلية ضمن رؤية فردية يفقدها القدرة على التطوّر و"يسجنها في فخ الأنا"

إيليا نقل

إعادة الهيكلة

يشرح المدير التنفيذي **سليم كرادشة**، الذي عاصر المجموعة لمدة 20 عاماً، عملية إعادة الهيكلة الإدارية من بدايتها حين اجتمع أصحاب القرار في المؤسسة لفترة 4 أشهر متتالية بهدف دراسة ومناقشة نقاط قوة وضعف المجموعة، التحديات التي تواجهها والفرص المتاحة، أي القيام بعملية SWOT Analysis كاملة للمجموعة فشملت دراسة مؤشرات الأداء الرئيسية لصناعات المجموعة في كل من أوروبا، الولايات المتحدة، واليابان؛ وتباعاً، تم تقييم أسهل وأسرع الطرق لأخذ القرار السليم، ومواجهة التحديات والمخاطر، والاستفادة من الفرص الموجودة. فأتى السؤال الأساسي حول كيفية هيكلة المجموعة لتحقيق هذه الأهداف.

في ضوء هذه المعطيات، تم تحديد 6 احتمالات للهيكل الإداري، حذفت تدريجياً حتى تم التوصل إلى نموذجين فقط، وبعد تحليلهما بالتفصيل، تم الإجماع على النموذج الذي اعتمد من قبل مجلس الإدارة. ويشرح **كرادشة** أن أحد أهم العوامل التي تم بناء الهيكل الإداري عليها هي سرعة اتخاذ القرار في المجموعة بهدف تجنب أضرار حالات "عنق الزجاجة" حيث يكون عدد كبير من الأشخاص مرتبطاً بمركز قرار واحد، موضحاً أن أحد الفوارق الأساسية بين شركة مالكها قيّم عليها أو مدراء قيّمون عليها، هو سرعة الحركة والقدرة على اتخاذ القرارات.

وقد قسّمت الإدارة التنفيذية عمليات المجموعة إلى قسمين يشكل القسم الأول منها صناعة الورق ومشتقاتها، وهي الصناعة الأساسية للمجموعة، والثاني يشمل صناعات اللحوم المعلبة، الألمنيوم، الباطون الجاهز، الأنابيب البلاستيكية، synthetic material، القرطاسية والتعليب تبعاً للمناطق الجغرافية.

كما اهتم السيدان **كرادشة والعسعس** بوضع الرؤية الستراتيجية للمجموعة حتى العام 2012 مما وضّح الخطط طويلة ومتوسطة المدى للمجموعة ومكّنها من تقييم قدراتها على الإنتاج إضافة إلى تقييم مدى انسجام الفرص الاستثمارية المتاحة مع توجهها الطويل الأمد. وأوضح **سليم كرادشة** أن الجميع أصبح على علم إلى أين عليه الوصول، ما هي واجباته وحقوقه، وما هي حصته في النجاح. فطالما تم الاتفاق على الهدف، أصبح الجميع أصحاب قرار ضمن هيكل إداري محكم الأنظمة والضوابط.

الأداة التنظيمية

ويشرح المدير التنفيذي **نضال العسعس** أن دور الإدارة التنفيذية للمجموعة يتلخص في 3 مهام أساسية هي: دعم، وتوجيه وضبط العمليات المؤسساتية، وأن الهيكل التنظيمي لأي شركة هو أداة وليس هدفاً ويجب أن يتغير كيفما تطورت المؤسسة لأن كل مرحلة محكومة باستحقاقاتها ومتطلباتها. وأوضح أن هذه المرحلة لمجموعة نقل استدعت التركيز على 4 محاور أساسية تدعم تحقيق الأهداف متوسطة الأجل. فأتى الكادر المؤسساتي الذي يمثل نظام الدعم (support system) للمجموعة على أنه نظام إداري يرتكز على 4 محاور أساسية تم اعتمادها نتيجة دراسة النقاط الستراتيجية المهمة في المجموعة والأهداف التي يجب تحقيقها في أسرع وقت ممكن.

لذا تم استحداث منصب مدير تنفيذي للتسويق كون التسويق يعتبر المحور الستراتيجي الأول في المجموعة. وتعمل المجموعة حالياً على خلق ثقافة تسويقية في مؤسساتها ترتكز على أولوية إرضاء زبائنها client centric culture. ولتحقيق هذا الهدف، تعمل الإدارة على "قلب الهرم" التقليدي للتسويق (inverting the pyramid)، الذي يرمي عادة إلى إرضاء أهداف مجلس الإدارة في الدرجة الأولى، لتصبح الأولوية للزبون، ومن ثم الموظف نفسه وفي النهاية



مجلس الإدارة. فرضى الزبون عن المنتج، ورضى الموظف عن نتائجه لا بد وان يولد نتائج إيجابية للمؤسسة وتالياً لمجلس الإدارة.

وبما أن المجموعة تطمح إلى الريادة في التكلفة، فقد تم اختيار العمليات لتكون المحور الستراتيجي الثاني فاستحدث منصب مدير عمليات تنفيذي لتفعيل دور العمليات والمحافظة على سرعة التنسيق مع الإدارة الرئيسية واتخاذ القرارات. ويتطلب هذا التوجه عادةً إعادة هيكلة الموجودات، والتوجه إلى المركزية في الإنتاج في بعض المناطق إذ أن المجموعة تعتمد سياسة الإنتاج في السوق المناسبة والبيع في السوق المناسبة أيضاً من دون ضرورة الإنتاج والبيع في كل الأسواق. وتصبح العمليات ضمن هذا التوجه محوراً ستراتيجياً للوصول إلى التنافسية. وقد حضر المستشارون الإداريون للمجموعة الخريطة الأساسية لبعض الأهداف الإدارية–التقنية الأساسية التي يجب تحقيقها في هذا الإطار، مثالاً على ذلك مركز المشترياتprocurement، التي تقع تحت مظلة العمليات، بهدف تحقيق وفورات الحجم(economies of scale) لعمليات الشراء الستراتيجية للمجموعة.

كما اعتمدت مجموعة نقل التطوير كمحور ستراتيجي ثالث يعمل كصمام أمان يضمن التوجه العام للمجموعة في الوقت نفسه الذي يتابع الفرص الاستثمارية المتاحة لها. ويتوسع **نضال العسعس** في شرح دور التطوير في المجموعة موضحاً أن الموارد البشرية تشكل أحد أهم العناصر الستراتيجية لتطوير المجموعة والدعائم الأساسية لها، وأن الاستثمار في هذه الموارد يرمي إلى نقلها من المستوى الحالي إلى المستوى المستقبلي الذي يصب في تحقيق أهداف المجموعة بعيدة المدى.

ويأتي الضبط المالي، واستحداث منصب المدير المالي التنفيذي، كمحور أخير كونه أساساً في توجيه وإدارة المؤسسات، وبشكل خاص، في حالات فصل الملكية عن الإدارة والتوجه إلى بناء صرح مؤسساتي إذ أن انتقال السلطة وتسليمها إلى الإدارات التنفيذية يفرض وجود ضوابط مالية وإدارية. وتعتمد المجموعة التقارير الشهرية كأسلوب للضبط المالي حيث أن المؤسسات تتحلى باستقلاليتها الذاتية وتدير ميزانيتها السنوية، التي تتم الموافقة عليها من قبل مجلس الإدارة في بداية العام، وتتم متابعتها من خلال التقارير الشهرية.

وتولي الإدارة أهمية خاصة للهندسة المالية (financial engineering) لضمان الوصول إلى المستوى الأمثل لاستثمار موارد المجموعة.

وتأتي تكنولوجيا الاتصالات تحت المحور المالي مباشرة وفقاً للتوجه الستراتيجي لتطبيق الـ enterprise resource planning software الذي يسهل عملية دمج المعلومات والعمليات في المجموعة بطريقة متجانسة تمكّن أصحاب القرار من الحصول على المعلومات الأساسية لدعم قراراتهم الإدارية (decision support tool) عند دراسة توجهات السوق واتخاذ الإجراءات المناسبة للتحضير لها. ويشمل هذا التوجه التحضير



غسان نقل

لعملية ارتكاز المؤسسة على الـknowledge worker حيث قرارات الموظف مبنية على معلومات واضحة وسليمة.

تفعيل الطاقات البشرية

وفي ما يتعلّق بمسألة القيادة والتفويض، وخلق عامل الثقة بين الموظف والإدارة، قال **غسان نقل**: "عندما أصبحت الرؤية واضحة، وتم وضع ستراتيجية للعام 2012، وأصبحنا مدركين تماماً ربحية ونسبة بيع كل صنف في كل الأسواق، تم وضع الـbalance scorecard لقياس درجة الانحراف عن الخطة الستراتيجية الأساسية التي تم وضعها، فأصبح الجميع يعمل في الاتجاه نفسه. مع وجود الرقابة، والتقارير الشهرية والدورية وغيرها... أصبح الجميع يعمل كما لو أنه صاحب القرار مع صاحب المؤسسة في اتجاه واحد. وفي حالة الانحراف، نتمكن من تحديده بسرعة من خلال الضوابط الأساسية التي تتمثل بالـbusiness audits، التدقيق المالي والتقارير الشهرية إضافة إلى تقارير الأداء المقارنة شهرياً وسنوياً العام الماضي".

ويستطرد **نقل** شارحاً أن المديرين التنفيذيين يعملان على تفعيل الطاقات البشرية على المستوى الإداري الثاني والثالث والرابع ويمنحونهم الصلاحيات، وهذا الأمر لم يكن ممكناً في حال عدم وجودهما إذ أنه ليس باستطاعة المالك متابعة هذه المواضيع والتفرغ لها، إضافة إلى الخبرات والمهارات الإدارية التي أضافاها إلى الحيّز الإداري؛ وبالتكامل مع خبرات المالكين، أصبح التطور الحاصل في المجموعة مطرداً، وميكانيكية التشارك والصلاحيات، تخلق حالة من التشارك في النجاح المادي والمعنوي والشعور بالانتماء.

وأوضح **نضال العسعس** في هذا الإطار أن المجموعة تعتمد سياسة الـNIFO أي Nose In Fingers Out بحيث تترك حرية العمل لأصحاب القرار وتتدخل في الحالات الخاصة وذلك في سياق اعتماد الإدارة الاستثنائية (management by exception) عوضاً عن الإدارة الروتينية أي المتابعة الدائمة للمدراء في المجموعة. فقط في حال حدوث حالات استثنائية، يتم إطلاق جميع الإنذارات في المؤسسة ويتم تدخل مجلس

الهيكل التنظيمي لأيّ مؤسسة هو أداة وليس هدفاً، ويجب أن يتطور تبعاً لمتطلبات كل مرحلة



الإدارة والمدراء التنفيذيون.

ويعطي **غسان نقل** مثالاً على ذلك من خلال مطالبة مدير عام إحدى شركات المجموعة، التي كانت في حالة من الخسارة، بمكافآت مالية للموظفين في نهاية العام إذ أن الخسارة المالية للمؤسسة متوقعة في السنوات الثلاث الأولى ضمن الخطة الطويلة الأمد، والموظفون لا يتحملون سبب هذه الخسارة، شارحاً أن العنصر الشاب في المؤسسة يبني نفسه ويعطي المؤسسة ومن والضروري إعطاؤه حوافز مالية في هذه المرحلة. فما كان إلا الموافقة على طلبه، وتبعاً للخطة التي اعتمدت وجهود القيّمين عليها، فإن المؤسسة حالياً تربح وعلى وشك التوسع. وهذا مثال صغير على الثقة؛ فلو حصل العكس، لكان هذا المدير قد فقد الشباب الذين هم العامل الأساس لنجاحه في السنوات اللاحقة.

وتحرص المجموعة على الإبقاء على سرعة الحركة في إدارتها واتخاذ قراراتها في الرسالة الدائمة للمدراء "أنت شريك في المؤسسة" you are an owner, take it and run with it. فمدراء المجموعة تم اختيارهم عن كفاءة وهم على دراية تامة بكيفية اتخاذ القرارات وتحمل مسؤولياتها.

إدارة التغيير

وينتقل **سليم كرادشة** في هذا الإطار إلى أحد أهم عناصر النجاح الذي يكمن في وجود برنامج لإدارة التغيير في هذه المرحلة الانتقالية شارحاً أن أي تغيير يحصل في أي مؤسسة يولد حالة من عدم الشك بالتغيير تكون صحية إن استمرت لفترة قصيرة. ولكن يجب أن يتبع هذه الحالة، عند الوصول إلى مرحلة الرغبة بالمعرفة، لأي شريك في هذه المؤسسة، موظفاً أو مورداً أو ممولاً أو مستثمراً، أو أي فريق من الفرقاء التي تتعامل مع المجموعة، أن يعرف ماذا يجب أن يتوقع، وكيف سينعكس عليه هذا التغيير. ومن البديهي القول أن أي تغيير يتخذ يجب أن يكون إيجابياً لمعظم شركاء المجموعة وإلا سيفقد هذا التغيير زخمه.

فمنذ البداية، تم وضع نظام أو برنامج لإدارة التغيير وتعيين "سفراء للتغيير" (Change Agents) في المجموعة يتشاركون رسالة موحّدة ومفهوماً ثابتاً عن كيفية التغيير، وانعكاساته، ومتطلبات المرحلة الجديدة، والمهارات المطلوبة من الأشخاص، وطريقة العمل وما إلى هنالك بهدف بناء الثقافة الجديدة لمرحلة متقدمة من تطور المجموعة.



نضال العسعس



سليم كرادشة

وتوسعاً بفكرة "سفراء التغيير"، أسهب **كرادشة** شارحاً أن أصعب عملية تغيير في أي مؤسسة هي التي تتعلق بتغيير ثقافة المؤسسة. والثقافة الموجودة في مجموعة نقل تنقسم إلى جزءين: جزء صالح لكل زمان ومكان يتعلق بروحية المبادرة وأخلاق المهنة، والجزء الثاني يتعلق بكيفية إدارة المؤسسة بمرحلة معينة من عمرها أو حجمها معطياً مثالاً على ذلك أن إدارة المؤسسة عندما تكون محلية تختلف كلياً عن إدارتها عندما تكون إقليمية، مؤمناً أن أسرع طريقة لتغيير الثقافة هو الـSnow ball effect حيث كرة الثلج تكبر تدريجياً مع الوقت.

لذا كان من المهم جداً اختيار الأشخاص الذين من خلالهم سيبدأ التغيير، أي أن ذوي القدرة على أن يكونوا القدوة في هذا التغيير leaders by example. واعتبر أنه من الضروري وجود أشخاص على علم تام برسالة المؤسسة وماذا تمثل في كل موقع من المواقع؛ فمسألة التنافسية مسألة إصرار ومثابرة.

ويتوسع **نقل** في موضوع تغيير ثقافة المؤسسة موضحاً أنه عند استلام **كرادشة والعسعس** مراكزهما والبدء باستعمال صلاحياتهما لتفعيل الطاقات البشرية في المؤسسة ظهرت نوعان من ردة الفعل تجاه التغيير؛ ردة الفعل الأولى تمثلت لدى الأشخاص الذين لم يناسبهم التغيير حيث أن الترقيات لم تأتِ حسب توقعاتهم لأنهم لا يملكون المهارات الكافية؛ وردة الفعل الثانية كانت لدى الأشخاص الذين لم يتقبلوا فكرة العمل مع غير المالك إذ أن ثقافة المؤسسات العائلية تقوم على مفهوم أن صاحب المؤسسة هو الذي يعطي الأمان والثقة للموظف، باختصار، هو صاحب القرار الوحيد في المؤسسة. ولكن الواقع اليوم في مجموعة نقل هو أن المدراء التنفيذيين هم أصحاب القرار الفعلي في هذه المواضيع. وقد تم خسارة عدد بسيط من العناصر الجيدة في هذا التغيير بسبب تسرعهم بشكل ما. أما الخسارة الباقية فكانت لأشخاص لم تنتم لهذا النهج الجديد أو لهذا الزمان والمكان من عمر المؤسسة.

تعيين "سفراء للتغيير" يتشاركون قناعات ومفاهيم موحّدة

شركة مساهمة

عن خيار توسيع قاعدة الملكية بعد فصلها عن الإدارة، يجيب **نقل** أن البند الأول، الذي لم يتكرس رسمياً، هو توزيع جزء من الأرباح على القائمين على المجموعة. ثانياً، الحل الوحيد والأسلم للجميع يكون بتحويل الشركة إلى شركة مساهمة مما يعطي الآلية للخروج لأي شخص من العائلة. إذا كانت الشركة مغلقة، وفي حال عدم الاتفاق، تتطور المواضيع باتجاه المحاكم وتنعكس سلباً على المؤسسة والعائلة في الوقت نفسه.

ويختم **نقل** قائلاً: "عندما تصبح الشركة عامة ويصبح لديك القدرة على توزيع أسهم على القيّمين على الشركة والموظفين فيها، والذي أفضّل أن أسميهم بـ"شركاء في المسيرة"، الذين يصبحون شركاء حقيقيين قانونياً في المؤسسة ومالكين لها حيث أن إنتاجيتهم وانتماءهم للمؤسسة يصبح أعمق وينعكس على المستوى المعيشي. ومن ثم يأتي موضوع تحقيق الذات حيث المجموعة تؤمن فرصة للتعلّم والتطور. المعلومات، والخبرة والنجاح التي تؤمنها المجموعة تعطي نوعاً من الفخر للانتماء لهذه المجموعة والعمل على إنجاحها".

وعند سؤاله عن كيفية رؤيته لتطور الشركات العائلية التي تشكل العمود الفقري للأعمال في المنطقة العربية، لا سيما وأن الجزء الأكبر منها ينتهي برحيل جيل المؤسسين، عبّر **غسان نقل** عن تخوّفه على مستقبل هذه الشركات؛ "لقد شهدنا حالات كثيرة في المنطقة لمؤسسات عائلية كبيرة اندثرت برحيل المؤسِّس. فبناء "إمبراطورية أعمال" مهمة صعبة وانجاز ضخم ولكن تأهيلها للانتقال من جيل إلى آخر مهمة أصعب وإنجازاً ضخماً، يحتاج الى ثقة بالنفس، وبعد نظر". ■



تشمل قطاعات السياحة والتسوّق والتنمية الحضرية

توفيق الجراح: "مجمّعات الأسواق" تطور 15 مشروعاً في الخليج

الكويت - "الاقتصاد والأعمال"

قال رئيس مجلس الإدارة، العضو المنتدب في شركة مجمّعات الأسواق الكويتية توفيق الجراح، أن شركته وظفت خلال الفترة الماضية أكثر من 600 مليون دولار في تأسيس وتطوير مشاريع تنموية في أربع دول خليجية كان أبرزها في الكويت ضمن شراكة مع الحكومة الكويتية ومؤسساتها شملت قطاعات السياحة والترفيه والأسواق والتنمية الحضرية. وتوسع هذا الاهتمام ليشمل دولاً أخرى في الخليج وهي البحرين وعمان إضافة إلى السعودية حيث تم التوقيع مؤخراً على تطوير مشروع برج هاجر في مكة المكرمة بقيمة نصف مليار دولار.





أشار **توفيق الجراح** إلى أن الشركة طورت أكثر من 15 مشروعاً تنموياً بمساحات أراض تصل إلى 7 ملايين متر مربع تقدر قيمتها السوقية بالمليارات، وهي أراض حكومية تقام عليها مشاريع تنموية تندرج في إطار الخطط الحكومية الخاصة بالتنمية العُمرانية والسياحية والزراعية والرياضية والترفيهية والتسوّق والخدمات العامة والبنى التحتية.

مشاريع عقارية بالجملة

وأضاف **الجراح** أن الشركة اضطلعت بدور ريادي على مستوى المنطقة يتناغم مع حركة التطور التي تشهدها والسعي نحو تنمية القطاعات الجديدة وتقليص دور الدولة لصالح القطاع الخاص، وأشار إلى أن الشركة أسست خلال العام مع شركائها وحلفائها مجموعة شركات وصلت رؤوس أموالها إلى أكثر من 200 مليون دولار، وهي شركات "هاجر" و"بناء" و"نماء" و"عذارى" وغيرها وتركزت أغراض هذه الشركات على قطاعات الاستثمار والتمويل والتطوير العقاري والمتاجرة العقارية.

وقال **توفيق الجراح** إن الشركة وقّعت مؤخراً اتفاقيات مع عدد من الجهات الحكومية في الكويت لاستثمار وتنفيذ مشاريع بقيمة 150 مليون دولار وهي: مشروعا مجمّع الكويت الدولي للتنس ومنتزه السالمية السياحي اللذان من المفترض أن يبدأ العمل بهما خلال النصف الأول من العام المقبل.

سنختار قريباً مشغّلاً عالمياً لفنادقنا

وبيّن أن الشركة ستشغل مع بداية العام عدداً من مشاريعها الضخمة أبرزها منتجع صحاري للغولف المقام على مساحة 600 ألف م^2 في الكويت بقيمة استثمار بلغت أكثر من 50 مليون دولار ويقام بأعلى المواصفات والمتطلبات القياسية العالمية وبإدارة عالمية؛ وكما ستفتتح الشركة مشروعها السياحي منتجع سليل الجهراء في دولة الكويت المقام على مساحة أرض تصل إلى 500 ألف متر مربع ويحتوي على مكونات متنوعة وباستثمارات تصل إلى 50 مليون دولار، كما ستفتتح في العام المقبل مشروع منتزه عين عذارى السياحي في مملكة البحرين خلال النصف الثاني من العام المقبل وهو ثمرة شراكة مع الحكومة البحرينية وسيشمل المشروع مكونات ترفيهية وسياحية وتجارية ومساحات خضراء ويقام المشروع على أرض بمساحة 170 ألف متر مربع على أشهر منطقة في البحرين وهي عين عذارى المرتبطة بثقافة البحرين ودول الخليج.

استثمار سياحي في لبنان

وأشار **الجراح** إلى "أن الشركة ستستثمر في لبنان من خلال تطويرها لفندق يحتوي على شقق فندقية 4 نجوم في منطقة عين المريسة في وسط العاصمة اللبنانية بيروت، كما أسست في لبنان شركتين مساهمتين إحداهما عقارية وأخرى قابضة وستكون إدارتا الاستثماريين في لبنان في المرحلة المقبلة خصوصاً أن مناخ الاستثمار فيه يُعد مناخاً إيجابياً، ويحظى برعاية حكومية ورسمية من قبل الدولة اللبنانية، وقد وجدت في لقائي مع رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة** هذا الإصرار والاهتمام بتدعيم المناخ الاستثماري في لبنان وإتاحة المجال لمزيد من عوامل الجذب للبنان".

وبيّن **الجراح**، في حديثه حول الاستثمار

مشاريع "مجمّعات الأسواق" التنموية بالمشاركة مع حكومات المنطقة

الرقم	المشروع	تصنيف النشاط	النشاط	حجم الاستثمار (مليون دولار)	الدولة
1	منتزه الشعب الترفيهي	ترفيه	مدينة ألعاب متكاملة مع مجموعة من الأنظمة والخدمات والمطاعم والمقاهي	60	الكويت
2	منتزه مرح لاند – الصباحية	ترفيه	مدينة ألعاب متكاملة مع مجموعة من الأنظمة والخدمات والمطاعم والمقاهي	12	الكويت
3	منتزه مرح لاند – عُمان	ترفيه	مدينة ألعاب متكاملة مع مجموعة من الأنظمة والخدمات والمطاعم والمقاهي	12	سلطنة عُمان
4	منتجع هيلتون الكويت	سياحي	فندق 5 نجوم وشاليهات ملكية ورئاسية وأخرى منوعة ومجموعة الخدمات الصحية والمطاعم ومركز احتفالات	120	الكويت
5	منتزه عين عذارى (البحرين)	ترفيه	منتزه ترفيهي وتجاري وحدائق عامة وخدمات متنوعة	50	مملكة البحرين
6	نادي صحارى للغولف	رياضي	نادي اجتماعي ورياضي وترفيهي يحتوي على ملاعب غولف وخدمات أخرى متنوعة	50	الكويت
7	منتجع سليل الجهراء	سياحي	فندق 5 نجوم وشاليهات ومجموعة خدمات تجارية وترفيهية وحدائق وأخرى	55	الكويت
8	مجمّع الكويت الدولي للتنس	رياضي	ملاعب تنس مغطاة ومكشوفة واستاد رئيسي. فندق 4 نجوم ونواد صحية وخدمات تجارية وترفيهية ومدرسة تعليم تنس ومجمّع مطاعم وخدمات أخرى	100	الكويت
9	استراحات الطرق السريعة	تسوّق	استراحات على طرق السفر تحتوي على مجموعة من المحلات المتنوعة والأنشطة كالمطاعم والتجزئة والرياضة وغيرها	5	الكويت
10	مراكز خدمات الشاليهات	تسوّق	مراكز في أهم المواقع القريبة من تجمّعات الشاليهات تحتوي على خدمات متنوعة	5	الكويت
11	سوق الخضار والفواكه	تسوّق	المركز الرئيسي لتجمّع الخضار والفواكه في الكويت والمستوردة من الخارج بالإضافة إلى أنشطة أخرى	50	الكويت
12	منتزه السالمية	سياحي	منتزه يحتوي على مجموعة متكاملة من الخدمات الترفيهية والتجارية والرياضية ومساحات خضراء متنوعة وخدمات أخرى متنوعة	65	الكويت
13	برج هاجر	سياحي	شقق تمليك لمدة 24 عاماً وفندق 4 نجوم من مشروع أبراج البيت	500	المملكة العربية السعودية
14	المطار الخاص	بنية تحتية	مبنى ركاب ومدرج وخدمات لوجيستية	50	الكويت
15	سوق المباركية	تسوق	سوق تراثية وسوق للحوم والفواكه الطازجة ومقاه قديمة وذات طابع تراثي	40	الكويت
16	منتجع إيكاروس السياحي	سياحي	فندق و 500 شاليه ومجمّع خدمات تجارية وترفيهية ومرسى وأخرى	150	الكويت-جزيرة فيلكا

السياحي، أن شركته سعيدة بالتحالف الذي تم مع مجموعة هيلتون العالمية في إدارة منتجع وفندق هيلتون الكويت، كما أنها في طور اختيار مشغّل عالمي لفنادقها المزمع تشغيلها في كل من لبنان والفندقين في الكويت، بالإضافة إلى استثماراتها الأخرى في فندق هاجر في مكة وفندق في جزيرة فيلكا الكويتية ضمن مشروعها السياحي الضخم هناك.

مشروع فيلكا

وحول المشاريع الكبرى التي تستثمرها الشركة، قال الجراح إن الشركة فازت بمشروع تطوير منتزه فيلكا السياحي على واجهة بحرية بطول 5 كيلومترات تشتمل على أكثر من 400 شاليه وفندق وخدمات تجارية وترفيهية منوعة، سيكون مركز استقطاب سياحي إقليمي وواحداً من أهم المشاريع السياحية في المنطقة، والمشروع تطوره مع شركة المال العقارية، كما تطور الشركة مشروع المطار الخاص المخصص بالطائرات الخاصة والطائرات غير المجدولة كطائرات البريد وطائرات الرحلات الخاصة، ويشتمل التطوير على مبنى للركاب وقاعة انتظار ومدرج خاص والخدمات المرتبطة به والمشروع يتم تطويره بشراكة مع مجموعة مشاريع الكويت القابضة. ■


خلدون المبارك

"مبادلة للتنمية":

استثمارات بنحو ملياري دولار

المبارك: دخلنا قطاع العقار وأبو ظبي أولوية

دبي – الإقتصاد والأعمال

في أقلّ من أربع سنوات، تمكنّت شركة مبادلة للتنمية من تكوين محفظة استثمارية غنيّة لم توفر قطاعاً من القطاعات إلّا ودخلته من بابه العريض.
بين تشرين الأول / أكتوبر 2002، تاريخ تأسيس الشركة، والعام 2005، أبرمت "مبادلة" أكثر من 10 شراكات ستراتيجية داخل وخارج الإمارات، وهي تُنفّذ ستراتيجية توسعية تعتمد تنوّع القطاعات الإستثمارية وتوزّعها على أكبر عدد من الأسواق المحليّة والخارجية، كما يقول الرئيس التنفيذي لشركة مبادلة للتطوير خلدون المبارك.

ينطلق **المبارك** في حديثه بالتأكيد على أن الشركات العربية الرائدة باتت جاهزة للتوجه إلى الأسواق الخارجية والمنافسة والحصول على شراكات كبيرة في الدول الغربية، ولم يعد نشاطها يقتصر على أسواقها الداخليّة، "ولا يعود ذلك لقدرتها الماليّة فقط لأن الاقتصاد العالمي اليوم يعتمد على ما يسمى بالقيمة المضافة. أي يجب على الشركات العربية أن تقدّم نفسها على أنها شركات قادرة أن تضيف قيمة إلى أي شراكة".

ويلفت في الوقت نفسه إلى أهمية الدور الذي يمكن أن تقوم به الحكومات في تشجيع الشركات على الإستثمار داخلياً وخارجياً، "وهو ما باتت تقوم به العديد من الحكومات على غرار ما فعلت الإمارات، حيث نجد الشركات الإماراتية في كل مكان وفي جميع القطاعات".

وشركة مبادلة للتنمية هي مؤسسة استثمارية مملوكة بالكامل من حكومة إمارة أبوظبي، وتهدف إلى إنشاء وتأسيس الشركات والمؤسسات وحيازة أو تملّك حصص في الشركات العاملة في مختلف القطاعات داخل الدولة أو خارجها، ويشير **المبارك** إلى أبرز القطاعات في الشركة وأهمها في قطاع الطاقة حيث تنتشر الشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ولديها استثمارات في حقول استكشافية وحقول إنتاجية ومشاريع غاز عملاقة. وتمتلك "مبادلة" 51 في المئة من شركة دولفين، وهو مشروع الغاز الذي يمتد من قطر إلى الإمارات وتبلغ تكلفته نحو 4,5 مليارات دولار. "ويعتبر المشروع حالياً في مراحله الأخيرة، حيث من المقرر أن يتم توصيل الغاز إلى أسواق الإمارات وعُمان في أواخر العام 2006".

كذلك تمتلك "مبادلة"، شركة ليوا للطاقة حيث تمكنّت من خلال هذه الملكية من الدخول في 9 حقول إستكشافية في ليبيا.

كما دخلت الشركة في الأشهر الماضية حقل "المخيزنة" في سلطنة عُمان بالشراكة مع "أوكسدنتال" و"شل" و"توتال" وشركة البترول العمانية. وينتج الحقل حالياً بين 10 آلاف و15 ألف برميل في اليوم "ومن خلال عملية الاستثمار، سنرفع الإنتاج في هذا الحقل إلى نحو 150 ألف برميل في السنوات المقبلة عبر برنامج استثماري يفوق 2 مليار دولار".

وخارج قطاع الطاقة، أقدمت "مبادلة" على شراء الشركة الهولندية Lease plan التي تدير أساطيل السيارات للشركات الكبرى ولديها نحو 1,2 مليون سيارة مؤجرّة؛ ويشير **المبارك** إلى أن الصفقة تمت بالإشتراك مع شركة العليّان السعودية وشركة عُمانية، وحصة "مبادلة" منها نحو 25 في المئة.

كذلك أقدمت الشركة هذا الصيف على شراء 5 في المئة من شركة فيراري. ووقّعت مذكرة تفاهم مع شركة رولز رويس بهدف استكشاف فرص الاستثمارات المشتركة في الصناعات الفضائية والمجالات البحرية والصناعية وقطاع الطاقة المتجددة.

في القطاع العقاري، دخلت "مبادلة" بقوّة عبر إنشاء شركة الدار العقارية، "ومن خلال شراء حصة من شركة فيراري، فتحنا باباً للعلاقة بين "الدار" و"فيراري" حيث سيتم إنشاء أول مجمّع ترفيهي تحت مظلة شركة فيراري في أبو ظبي".

وتفوق قيمة الاستثمارات التي أعلنتها "الدار العقارية" حتى الآن الـ7 مليارات درهم (1,907 مليار دولار)، ويؤكد **المبارك** أن تركيز الشركة سيكون على إمارة أبو ظبي بشكل خاص، ويلفت في الوقت نفسه إلى أن توجه التطوير العقاري في أبو ظبي يختلف عن دبي رغم النجاح الذي حققته الأخيرة؛ ويقول: "لا شك بأن السياحة تلعب دورها لكن الإمارة لديها حاجة داخلية سواء من ناحية الفنادق أو من ناحية المراكز الترفيهية وغيرها، أي هناك طلب موجود حالياً في مختلف القطاعات ولا يقتصر على الجانب السياحي. ومن شأن توظيف الإستثمارات الكبيرة في قطاعات الصناعة والتعليم والصحة أن يجذب شركات التطوير العقاري إلى الإمارة".

وأشار في هذا الإطار إلى المشروع الذي تقوم "مبادلة" بتنفيذه في قطاع الصحة بالاشتراك مع Imperial College Of London، حيث سيتم إفتتاح أول مركز لمرض السكري في أبو ظبي بعد أشهر قليلة.

نتنافس على مشروعات متنوعة سنعلن عنها قريباً

وتتطلع "مبادلة" إلى مختلف دول منطقة الشرق الأوسط التي تكمن فيها فرص واعدة في مختلف القطاعات، ومن بينها قطاع الإتصالات، حيث دخلت بالإشتراك مع "إتصالات" الإماراتية في استثمار في السودان، حيث "ننافس حالياً"، وفق **المبارك**، "على استثمارات عدة في المنطقة سنعلن عن عدد منها في وقت قريب". ■



طائرات خاصة متوفرة عند الطلب لتنقل المسافرين مباشرة إلى وجهاتهم

منتج جديد من لوفتاهانزا

سافر بمرونة أكثر مع طيران لوفتهانزا الخاص

قامت لوفتهانزا بطرح منتج متميز في ربيع ٢٠٠٥ يعتبر فريداً من نوعه لغاية الآن. فهو يوفر للركاب مرونة أكبر ودرجة من الخصوصية أكثر من ذي قبل. ومع طيران لوفتهانزا الخاص، تحصل على جميع مزايا الرحلة بطائرة خاصة مع تشكيلة الخدمات الراقية وشبكة الخطوط العالمية الكاملة.

رحلات دائمة تربطكم مع العالم باستمرار مع طيران لوفتهانزا الخاص، يحصل الركاب على رحلات مستمرة إلى مراكز فرانكفورت وميونيخ حتى من مطارات غير مركزية، ومنها إلى شبكة لوفتهانزا العالمية. وكذلك فإن طيران لوفتهانزا الخاص يربط أكثر من ١,٠٠٠ وجهة في الاتحاد الأوروبي وسويسرا والنرويج مباشرة مع بعضها البعض. ويتوفر طيران لوفتهانزا الخاص للمسافرين خلال ٢٤ ساعة ويمكن الحجز بأسعار ثابتة و مغرية – وتشمل أيضاً الحصول على أميال لوفتهانزا مايلز أند مور



سافر وتمتع بالخصوصية المطلقة

خدمات درجة أولى

يتمتع عملاء طيران لوفتهانزا الخاص بمزايا الدرجة الأولى، مثل الخصوصية التامة على متن الرحلة، المواصلات بالليموزين في فرانكفورت وميونيخ بين صالة المطار والطيران الخاص، بالإضافة إلى الراحة التامة خلال الرحلة بكاملها. وهذا علاوة على أن كل عضو في مايلز أند مور يمكنه اكتساب ١٠,٠٠٠ ميل عن كل رحلة مع طيران لوفتهانزا الخاص.

شريكان قويان

تتعاون لوفتهانزا بشأن خدمات الطيران الخاص الجديدة مع نت جيتس، الشركة العالمية الرائدة في مجال توفير الطائرات الخاصة. وهذا يتيح للمسافرين تخطيط رحلتهم بكفاءة ومرونة تامة مع توفير الوقت والاستمتاع بخدمة طائرة خاصة وفقاً لأحدث مستويات معايير السلامة.

المعلومات والحجز

بواسطة الاتصال على الرقم 00 33 99 02 18 49+ يتلقى المسافرون خدمة شاملة من مصدر واحد. حيث يقدم لهم فريق خدمة لوفتهانزا للطيران الخاص المشورة التفصيلية، ويتولى الفريق الحجز لهم. ويهتم الفريق أيضاً بالحجوزات الفندقية، نقل الركاب إلى المطار و اختيار الطعام المفضل من قائمة الطعام على الرحلة. وللحصول على مزيد من المعلومات عن طيران لوفتهانزا الخاص، يرجى زيارة الموقع:
www.lufthansa-private-jet.com

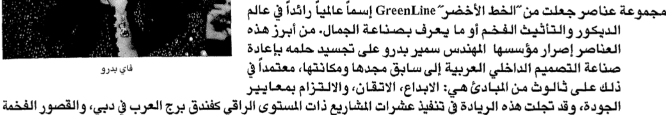
There's no better way to fly.



Lufthansa

Greenline Yacht

النجاح المُبكر



فاي بدرو

دبي – الاقتصاد والأعمال

مجموعة عناصر جعلت من "الخط الأخضر" GreenLine إسماً عالمياً رائداً في عالم الديكور والتأثيث الفخم أو ما يعرف بصناعة الجمال. من أبرز هذه العناصر إصرار مؤسسها المهندس سمير بدرو على تجسيد حلمه بإعادة صناعة التصميم الداخلي العربية إلى سابق مجدها ومكانتها، معتمداً في ذلك على ثالوث من المبادئ هي: الابداع، الاتقان، والالتزام بمعايير الجودة، وقد تجلت هذه الريادة في تنفيذ عشرات المشاريع ذات المستوى الراقي كفندق برج العرب في دبي، والقصور الفخمة في الإمارات، ومكاتب ومقرات خاصة بالرئيس الأميركي جورج بوش، والمكتبة الرئاسية في تكساس.

وعلى مدى ثلاثين عاماً انتقلت Greenline Interiors group من شركة صغيرة في دبي إلى شركة عالمية بكل المقاييس تنتشر فروعها في لندن، فرانكفورت، باريس، لوس أنجلوس، وتتنوع انشطتها لتشمل اضافة الى التصميم الداخلي والتأثيث، صناعة الديكور الداخلي وتأثيث اليخوت الفخمة الخ... ولتصبح غرين لاين لديكور اليخوت Greeline Yacht Interiors إحدى ابرز الشركات العالمية في مجالها.

استندت غرين لاين لديكور اليخوت Greenline Yacht Interiors في بناء مكانتها العالمية في مجال هياكل التصميمات الداخلية والأثاث الفاخر لليخوت الفخمة، على فريق متكامل من المهندسين ذوي الكفاءة العالية فضلاً عن فريق إداري كرّس كل إمكانياته لجعل التصميمات الورقية حقيقة فوق الماء، تنفذها فرق من الحرفيين المتخصصين.

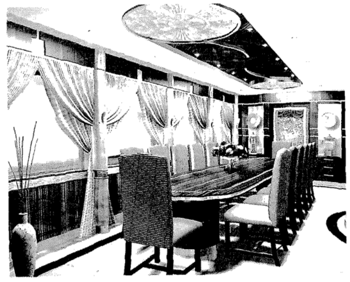
أثبتت غرين لاين لديكور اليخوت تخصصية وخبرة عريقتين في سوق الديكور والتأثيث واستطاعت أن تجذب شريحة كبيرة من كبار العملاء في العالم تضم مالكي اليخوت بالإضافة إلى مهندسي الديكور العالميين والشركات التي تعنى ببناء وصيانة اليخوت. كما تمكنت الشركة خلال السنوات العشر الماضية، بالتعاون الوثيق مع "لازارا" لليخوت Lazarra Yacht من إنجاز أكثر من 40 يختاً من يخوت لازارا بطول 76 قدماً إضافة إلى 7 من يخوتها بطول 94 قدماً. وقد أنهت الشركة تجهيز يخوت بطول 70 متراً لشركة صناعة السفن سي إم أن CMN Shipyard في شيربورغ في فرنسا بموازاة اليخوت الأصغر حجماً التي يتراوح طولها ما بين 20 و30 متراً.

وتقول فاي بدرو، مديرة التطوير والعلاقات العامة "إن طريقة العمل بسيطة للغاية، وتقوم على الالتزام بالمعايير الدولية لليخوت الفخمة". وتضيف قائلة "عندما نبدأ العمل بمشروع ما، نقوم بترجمة أفكار المصممين على الخرائط ومن ثم نصنع كل شيء بدءاً بالديكور الثابت والأثاث وصولاً إلى بناء سطح اليخت وكافة مكوناته ما يمكن المالك من تفقده بالكامل قبل تنفيذ المراحل النهائية التي يقوم بها فريق متخصص". وتشدد بدرو على أن نوعية العمل تتوافق تماماً مع أرقى المعايير في سوق اليخوت الفخمة.

ويبدو مستقبل غرين لاين لتصميم اليخوت مشرقاً وواعداً طالما أثبتت الشركة إجادتها لهذه الصناعة. وفي ضوء النجاح الباهر الذي حققته، اشترت الشركة مصنعاً في بريطانيا ليشكل قاعدة انطلاقها وتوسعها في السوق الأوروبية. وتقول بدرو "لدينا القدرة للعمل على يختين أو ثلاثة في الوقت نفسه حيث تمتلك الشركة ثلاثة مصانع تضم أكثر من 800 موظف. وتضيف: "عندما دخلنا إلى هذه السوق، تفاجأ الناس بالجودة العالية لليخوت التي انتجناها في دبي، وهذا ما يجعلنا فخورين جداً بعملنا". وتلفت بدرو إلى تميز عمل الشركة بسرعة الانجاز مع المحافظة على معايير عالية للجودة، معتبرة أن ذلك "يجعلنا نحتل المراتب الأولى في السوق".

أما على صعيد المنافسة، فتعتقد بدرو أن غرين لاين لديكور اليخوت تنافس الآن







الشركات الألمانية التي تعتبر رائدة في صناعة التصميم الداخلي لليخوت الفخمة في العالم. إلا أن ذلك لا يعتبر نهاية المطاف بالنسبة لمديرة التطوير في غرين لاين لتصميم اليخوت، التي تعتبر أن شركتها قد تتمكن من المنافسة على المرتبة الأولى من خلال العمل الدؤوب والإدارة الجيدة للتكاليف والتسعير. وتضيف **بدرو** قائلة "ورغم أننا لا نساوم على النوعية، بإمكاننا أن نقدم أسعاراً تنافسية بفضل الامكانيات المتنوعة المتوفرة في الإمارات العربية المتحدة ما يجعلنا نتفوق على الآخرين".

نقلة نوعية: يخوت عملاقة

ومن بين المشاريع التي سيتم إنجازها قريباً، يخت Marlin مارلين الذي يبلغ طوله 67 متراً، والذي صممه المصمم الشهير **فرنسوا زوريتي** François Zuretti لصالح شركة ليرسن الألمانية الرائدة في هذا المجال، فقدم مزيجاً دافئاً ومتناغماً من الخشب بأسلوب كلاسيكي يتخطى الزمن، وقد أبصر النور على يد حرفيي غرين لاين المبدعين ومن المتوقع إنجازه قريباً. أما الاهتمام بالتفاصيل فساهم في جعل هذا اليخت تحفة فنية. وسيتم تسليم يخت "مارلين" إلى أصحابه في بداية العام 2006. وتمت مكافأة غرين لاين لتصميم اليخوت على انجازاتها بفوزها بالعمل على اليخت التوأم ليخت مارلين الذي أطلق عليه اسم نيمو Nemo ويبلغ طوله 67 متراً وهو أيضاً من تصميم **فرنسوا زوريتي**.

وشراكة مع Blohm+Voss

من جهة أخرى، وقعت غرين لاين للتصميم الداخلي لليخوت مؤخراً عقداً مع شركة Blohm+Voss الشركة الأكبر لصناعة اليخوت العملاقة على المستوى العالمي لتنفيذ الديكور الداخلي ليخت سوبر والبالغ طوله 118 متراً، وينفرد بشكل مميز لم يسبق أن استخدم في هذا المجال، والجدير ذكره أن اليخت المذكور هو من تصميم **فيليب ستارك**، المصمم الأبرز لليخوت على الساحة العالمية.

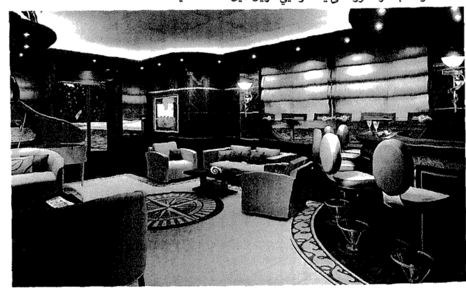
أما اليخت الشهير Southern Cross III وطوله 58 متراً، والذي كان قد استأجره عدد من المشاهير منهم P.Diddy و Dolce & Gabbana. فقد أعادت غرين لاين تصميمه وتأثيثه بالكامل، حتى الكبائن تغيرت معالمها. فالزبون يبحث عن أسلوب عصري وبسيط مع تفنن بالألوان والأقمشة وحتى بعض التحف الخاصة.

ومن بين المشاريع المميزة التي نفذتها الشركة، مركب طوله 170 قدماً مصنوع من الخشب ومزود بطوابق علوية مصنوعة من الألمنيوم. ويتمتع بمجلس رئيسي بأسلوب معاصر، فالأسلوب المعاصر والأدوات المستخدمة والألوان تزيد من قيمة العلامة التجارية لـ "غرين لاين لتصميم اليخوت".

وتقوم غرين لاين حالياً بوضع اللمسات الأخيرة على اليخت الفخم المصنوع من الخشب التقليدي بطول 45 متراً، حيث تعتمد في تصميمه وتأثيثه مزيجاً متقناً من الأسلوب التقليدي والمعاصر. ويتم تصنيع هذا اليخت في دبي، ومن المتوقع أن يبدأ الإبحار مطلع العام الحالي.

كما شاركت غرين لاين لتصميم الديكور الداخلي لليخوت في معرض موناكو لليخوت ومعرض فورت لاديردايل الدولي لليخوت لسنوات عدة مدرجة بذلك اسمها في أعلى مراكز صناعة اليخوت الفخمة.

وتعتبر غرين لاين لتصميم ديكور وتأثيث اليخوت أفضل مثال على مبادرات اطلاق المشاريع، وتفتخر بالإنجازات التي حققتها في العالم، وهي مرشحة لأن تصل إلى أعلى المراتب في هذا الميدان. كما ومن المتوقع أن تزدهر صناعة اليخوت في دبي نظراً للتسهيلات الموجودة مع مراعاة المحافظة على ارقى المعايير الدولية المعتمدة. وتعتبر دبي سوقاً مهمة وما من أحد يؤمن بها بقدر ما تفعل غرين لاين للتصميم الداخلي لليخوت. ■





المجموعة التعليمية القابضة (الكويت)

مرحلة تصدير المعارف والخبرات

الكويت – "الاقتصاد والأعمال"

تشكّل المجموعة التعليمية القابضة تجربة استثمارية فريدة في التعليم في دولة الكويت، حيث تبنّت مفهوم الاستثمار بالثروة البشرية لتصبح أحد أبرز المصادر لتلبية سوق العمل واحتياجاتها المتزايدة والمتنوعة. ويأتي ذلك في إطار رؤية لدور القطاع الخاص في رفد التنمية في الكويت برأس المال البشري، الذي يعتبر العنصر الرئيسي في الدخول الى مرحلة اقتصاد المعرفة.



عيسى السعدي، فراس العودة، وأحمد الهولي

اقتصر نشاط الشركة في البداية وقبل أن تصبح مجموعة قابضة، على تملك المدارس وإدارتها، وتقديم خدمات التعليم لشريحة معينة في المجتمع. لكن مع اتساع التركيبة الديموغرافية في الكويت، ومعها رقعة التعليم، صبّت الشركة اهتمامها على مختلف قطاعات التعليم خصوصاً التعليم العالي والمتخصص إلى أن تبلورت فكرة الشركة القابضة القائمة على فلسفة تقديم الخدمات التعليمية الشاملة في كافة المراحل.

وتتفرد المجموعة التعليمية القابضة اليوم في تقديم التعليم الشامل بمختلف مستوياته من خلال شركات تابعة متخصصة بالتعليم التقني والعالي، والتأهيل والتدريب والتوظيف، والتعليم المتميز باللغتين العربية والإنكليزية، والتعليم النوعي لذوي الاحتياجات الخاصة كالمعوّقين والأميين وغيرهم.

في هذا الإطار يقول **عيسى السعدي**، رئيس مجلس إدارة "آفاق التربوية" التابعة للمجموعة، أن المجموعة التعليمية القابضة تشكّل منظومة تعليم متكاملة لكافة شرائح المجتمع، وهي نجحت، على مدى 20 عاماً من الخبرة، في وضع نموذج يحتذى للتعليم الشامل من رياض الأطفال وصولاً إلى التعليم العالي.

التوسّع الإقليمي

هذا النموذج ليس نموذجاً تعليمياً فقط، بل هو نموذج للاستثمار المالي الناجح في قطاع التعليم حيث يكشف **السعدي** عن مفاوضات متقدمة مع السعودية وقطر والإمارات ومصر وسورية لتصدير هذا النموذج بعد أن ثبّتت المجموعة ريادتها التعليمية في الكويت وأصبحت بصدد تنفيذ ستراتيجية توسعها الإقليمي بحثاً عن فرص استثمارية جديدة.

فبالإضافة إلى خدماتها التعليمية، تقدم المجموعة خدمات استشارية ومالية للمستثمرين والشركات المهتمة بقطاع التعليم. ومن بين تلك الخدمات، دراسات الجدوى ودراسات حول حاجات سوق العمل من أجل إنجاح الاستثمار التعليمي من جهة، ومكافحة البطالة المقنعة من جهة أخرى.

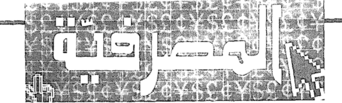
عن جدوى الاستثمار في قطاع التعليم، يقول مساعد العضو المنتدب للشؤون المالية والاستثمار في المجموعة **فراس العودة**: "من الوجهة التجارية، الاستثمار في قطاع التعليم مجدٍ، وما يميزه عن غيره هو أنه استثمار مستقر ويعطي مداخيل ثابتة، لكنه يحتاج إلى مستثمرين ستراتيجيين ورؤية استثمارية طويلة الأجل. لذا جميع المساهمين في المجموعة التعليمية القابضة هم مستثمرون ستراتيجيون".

في السياق نفسه، يلفت **السعدي** إلى ارتفاع سهم المجموعة في بورصة الكويت من 400 إلى 700 فلس نتيجة ارتفاع أرباحها التشغيلية: "سهم المجموعة يتميز بكونه سهماً تشغيلياً يرتفع سعره بارتفاع الأرباح الفعلية المحققة، وليس نتيجة ارتفاع السوق المالية ككل نتيجة فورة في فترة معينة كما هو حال الكثير من أسهم الشركات المدرجة. وسوق الكويت للأوراق المالية بدأت تستوعب هذه النقلة، حيث نرى الكثير من المحافظ والصناديق الاستثمارية توظّف نسبة جيدة من أصولها في الأسهم التشغيلية كونها أكثر ثباتاً وكونها عامل استقرار في المحفظة".

يذكر أن المجموعة أُدرجت في بورصة الكويت العام 1995، كما قامت بإدراج شركتين من الشركات التابعة لها هما شركة أياس المتخصصة بالتعليم التقني والعالي، وشركة التعليم المتميز. والهدف من الإدراج تعزيز الرسملة السوقية للمجموعة والحصول على موارد مالية لتخفيف سياسة التطوير والتوسّع القطاعي والجغرافي؛ مع ذلك تُبقي المجموعة الحصة الأكبر في الشركات التابعة في حوزتها وتحت سيطرتها لأن تركيزها هو بالأساس على المستثمر الستراتيجي وليس على المتداولين أو المستثمرين الآنيين بأسهمها.

الاستثمار في تقنية المعلومات

من ناحيته، يقول مساعد العضو المنتدب للشؤون الفنية في المجموعة **أحمد الهولي** أن المجموعة وكل الشركات التابعة تستخدم التكنولوجيا المتقدمة وتقنية المعلومات على نطاق واسع لتطوير المناهج وأساليب التعليم لتنسجم مع متطلبات المجتمع الرقمي. ويلفت إلى أن أكبر استثمار في المنطقة في التعليم الإلكتروني وفي (e-learning) تم من قبل جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا التي تملكها المجموعة. ■



رأي

الحجم والرسملة السوقية

شهد العالم مؤخراً أكبر عملية إصدار أولية لأسهم مصرف، كانت لصالح "بنك الصين للتعمير" الذي طرح في البورصة برسملة سوقية تتجاوز 66 مليار دولار، وهي أعلى من الرسملة السوقية لبعض أهم المصارف العالمية مثل "بنك باركليز" و"أمريكان اكسبرس" و"دويتش بنك"، لكنها مساوية تقريباً للرسملة السوقية لـ "الراجحي" مثلاً، وهو خامس أكبر مصرف عربي من حيث حقوق المساهمين. ورغم ذلك فهذا المصرف الصيني، الذي يعد أحد أكبر المصارف في الصين وأكثرها انتشاراً بفروع يصل عددها إلى 14250 فرعاً، هو أكبر من حيث الحجم من مجموع المصارف السعودية. فقد بلغت موجوداته 523 مليار دولار في نهاية حزيران/يونيو 2005، أي 2,8 مرة أكثر من موجودات المصارف السعودية البالغة 187 مليار دولار.

كما بلغ المعدل نفسه بالنسبة للتسليفات التي وصلت إلى 294 مليار دولار لدى المصرف الصيني مقابل 105 مليارات دولار لدى القطاع المصرفي السعودي. في الودائع، يرتفع المعدل إلى 3,8 مرات تقريباً، بين 468 مليار دولار و124 مليارا. أما في الأرباح، فكان المعدل أقل من مرة ونصف حيث سجل المصرف الصيني أرباحاً صافية بقيمة 6 مليارات دولار تقريباً العام 2004، في حين بلغت أرباح المصارف السعودية 124 مليار دولار خلال الفترة. ويعود ذلك إلى أن المصارف الصينية تابعة للدولة وبالتالي لا تعد الربحية بين أولويات أهدافها.

لكن هل كل ذلك يشير إلى أن أسعار أسهم المصارف السعودية هي أعلى مما ينبغي أن تكون عليه؟ أم أنه يتعين أن تكون هناك نسبة أعلى من الأسهم لدى المصرف الصيني مطروحة للجمهور بالنظر إلى حجمه الكبير؟ الواقع أن الأسواق المالية في الصين هي اليوم أقل تطوراً من السوق المالية في السعودية من حيث العمق والتداول. لذلك فإن الفوائض النقدية المتراكمة في الصين في ظل النمو الاقتصادي السريع المسجل هناك في السنوات الأخيرة اتجه معظمه نحو المصارف، حيث أصبحت نسبة الموجودات المصرفية إلى الناتج المحلي الإجمالي في الصين تبلغ 210 في المئة وهي أعلى نسبة في العالم. وفي المقارنة، لا تتجاوز هذه النسبة 75 في المئة في السعودية وهو مستوى مشابه للمستويات المعروفة في البلدان المتقدمة. ويشكل ذلك دليلاً آخر على أن الحجم لم يعد المؤشر الوحيد على النمو أو التطور في بلد ما، نظراً لتزايد وسائل وأساليب الوساطة المالية المستخدمة في الأسواق المالية اليوم، والتي باتت تفترض أكثر فاكثر دوراً فاعلاً للمستثمر المبني على المعرفة والدراية بأوضاع الأسواق وأدواتها في ضوء انتشار المعلومات وتعدد الوسائل للحصول عليها وسرعتها.

خاص ... خاص ... خاص

نعمة الصباغ يبدأ عمله في "البحر المتوسط"

تسلّم **نعمه الصباغ** إعتباراً من مطلع العام الجديد (2006) مهامه الفعلية كمدير عام لمجموعة بنك البحر المتوسط في بيروت، بعدما تمّ اختياره لهذه المهمة قبل نحو ثلاثة أشهر.

ويؤشر الموقع الجديد لـ **نعمه الصباغ** على دخول بنك البحر المتوسط مرحلة جديدة بدأ التأسيس لها منذ بضعة أشهر لرسم رؤية جديدة ترتكز على تفعيل قاعدة الزبائن وبناء منظومة من المنتجات والخدمات تمهيداً لإطلاق خطة توسع جغرافي على غرار ما هو حاصل بالنسبة إلى مصارف لبنانية أخرى تسعى إلى الإنتشار عربياً تحت وطأة ضيق السوق المحلية.

و**نعمه الصباغ** يعتبر واحداً من أبرز المصرفيين الذي يتمتع بمهنية عالية وبخبرة طويلة بدأت في لندن مع بنك الكويتي الوطني وانتقلت بعد ذلك إلى قيادة البنك العربي الوطني السعودي كمدير عام وكعضو منتدب للبنك على مدى سنوات عدة.

وقد تمكن **الصباغ** من تحقيق انجازات جمة في البنك العربي الوطني سواء من حيث إعادة هيكلته أو من حيث إعادة بناء الخدمات ومصادر الربحية. وقد وفر للبنك قيادة فعالة بمنطق واضح وبسيط وعملي.

"اللبناني الفرنسي": التوقيع على شراء بنك SBA

من المقرر أن يتم في العاصمة الفرنسية في العاشر من يناير الجاري التوقيع النهائي على اتفاقية شراء البنك اللبناني الفرنسي للشركة المصرفية العربية SBA في فرنسا. ويأتي هذا التوقيع بعد اكتمال الموافقات اللازمة من السلطات النقدية في فرنسا ولبنان وسويسرا حيث يملك الـ SBA في هذه الأخيرة مصرفاً إستثمارياً.

ويشكل هذا التوقيع تتويجاً لخطة إعادة هيكلة البنك اللبناني الفرنسي بقيادة رئيس مجلس الادارة **فريد روفايل**، والتي بدأت منذ خروج المساهم الفرنسي (كريدي أغريكول) من البنك أواخر العام 2004 واحتفاظه بنسبة 9 في المئة فقط.

المحتويات

– مصرف الشامل: تعزيز الصيرفة الاستثمارية 126

– مصرف السلام، السودان: منتجات إسلامية متكاملة.. 127

– البنك الأهلي السعودي: التحول إلى بنك إسلامي 128

– أخبار المصارف 130

الرئيس التنفيذي لـ مصرف الشامل:

تعزيز الصيرفة الاستثمارية وتفعيل الخدمات الالكترونية


محمد حسين

المنامة ـ عاصم البعيني

يتولى مصرف "الشامل" مهمات عدة في طرح أسهم بنك الإثمار للاكتتاب العام، فهو المدير الأول للإصدار، والمستشار المالي، والمسؤول عن إتمام الحصول على الرخص من مؤسسة نقد البحرين ومذكرات الاكتتاب وتحديد المصارف التي سيتم الاكتتاب من خلالها، بالإضافة إلى تحديد قيمة السهم بالتعاون مع كي.بي.ام.جي.

وجاء اختيار مصرف "الشامل" لتولي هذه المهمة، باعتباره الأداة المصرفية التجارية الأساسية لمجموعة دار المال التي تملك نسبة 56 في المئة منه، اضافة الى كونه أحد أبرز المصارف الإسلامية العاملة في البحرين. ولعل الإصدار الأولي المرتقب لبنك الإثمار يشكل مثالاً واضحاً للتعاون والتناغم بين المؤسسات التابعة لدار المال الإسلامية.

تتمحور ستراتيجية مصرف الشامل حول بعدين مصرفي وتقني، كما يقول الرئيس التنفيذي للمصرف **محمد حسين**، "فعلى صعيد السوق المحلية ترتكز ستراتيجية العمل على ثلاثة محاور هي: زيادة الحصة السوقية وزيادة عدد الفروع، توسيع خدمات صيرفة الأفراد، والصيرفة الخاصة. ويتم ذلك من خلال التركيز على توفير خدمات التجزئة وتوفير حزمة متكاملة من قنوات التوزيع البديلة الإلكترونية وكذلك التوسع في توفير الصيرفة الالكترونية (E-Banking). ومن المتوقع أن يتم افتتاح فرع أو فرعين على الأكثر في العام 2006 علماً أن عدد فروع البنك الحالية يبلغ سبعة، ما يتوافق مع حجم ومتطلبات السوق البحرينية."

وعلى الصعيد التقني أشار **حسين** إلى أن مصرف الشامل سيطلق العمل بنظام معلوماتي جديد يساهم في بناء شبكة قوية لتطوير العمل المصرفي الإداري والداخلي. كما سيوفر النظام الجديد حزمة متكاملة من الخدمات الإلكترونية الحديثة كصيرفة الإنترنت والهاتف، تدعم توجه البنك نحو تلبية متطلبات العملاء وتطوير شبكة الصراف الآلي وزيادة عددها بما يتناسب وحجم السوق المحلية.

وسيرفع المصرف حجم الاعتمادات المالية المخصصة لتطوير الكوادر المصرفية البشرية وبرامج التدريب مع الاستعانة بالخبرات المصرفية العالمية، وتطبيق سياسات أكثر كفاءة لادارة المخاطر ودراسة المؤشرات المالية والاقتصادية بدقة قبل الاستثمار في أي سوق.

الأسواق الخارجية

أما على مستوى الأسواق الخارجية فيشير **حسين**، إلى أنه سيتم التركيز على إرساء علاقات متينة مع المؤسسات المالية، وعلى صيرفة الاستثمار من خلال طرح المزيد من الصناديق والمحافظ الاستثمارية التي تستهدف أسواقاً مختلفة مع تركيز على القطاع العقاري. مشيراً الى أن مصرف "الشامل" لديه استثمارات عقارية في السعودية. وهناك توجه نحو الاستثمار في القطاع العقاري في أوروبا، حيث سيتم في الربع الأول من العام الحالي إطلاق صندوق برأس مال 50 مليون دولار للاستثمار في المؤسسات في شرق آسيا إضافة إلى صندوق عقاري في الصين برأس مال 100 مليون دولار، وصندوق آخر يستثمر في القطاع العقاري في الولايات المتحدة الأميركية.

و تعليقاً على توافر فرص تمويل العديد من الشركات والمشاريع يشير **حسين**، إلى أنه وعلى رغم فورة المشاريع التي تشهدها المنطقة خصوصاً في القطاع العقاري، فإن الصيرفة الاستثمارية تشكل الحصة الأكبر من نشاط المصرف نظراً للعائدات والأرباح التي يوفرها قطاع خدمات الاستثمار، وذلك مقارنة بالعوائد المتأتية عن تمويل الشركات والمشاريع. ولا ينفي هذا الأمر الدور الذي يلعبه البنك على صعيد تمويل المشاريع.

وكشف **محمد حسين** أن مجموعة الدار الإسلامية تخطط لتأسيس مؤسسة مالية في السوق السعودية للاستفادة من النمو الذي يحققه القطاع المالي في المملكة خصوصاً بعد الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، علماً أنها تستهدف حالياً هذه السوق انطلاقاً من البحرين وذلك من خلال مصرف "الشامل".

تحالفات وتوسع

يقول **حسين** أن الانطلاقة الحقيقية لمصرف الشامل في العام 2000 كانت من خلال اندماجه مع مصرف فيصل الإسلامي في البحرين والشركة الإسلامية للاستثمار الخارجي، أما اليوم فالمصرف يركز على سياسة التحالفات مع مصارف ومؤسسات مالية أخرى.

وفي هذا السياق كشف عن اتفاقية مع بنك البحرين والكويت لتأسيس شركة عقارية سكنية إسلامية تحت اسم "سكنة" برأس مال قدره 18 مليون دولار تهدف إلى توفير التمويل السكني في مرحلة أولى عن طريق القروض، على أن تدخل في مجال التطوير العقاري في مرحلة لاحقة، حيث تم الحصول على الرخص من مؤسسة نقد البحرين وتنتظر تعيين رئيس تنفيذي لها. ويضيف أن هذه الشركة ستعمل بطريقة مدروسة ومتأنية لتفادي الدخول في نزاعات قضائية مع العملاء في حال التوقف عن الدفع. ■

نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب حسين الميزة:

مصرف السلام - السودان سيوفر منتجات إسلامية متكاملة





حسين الميزة

دبي - "الاقتصاد والاعمال"

بعد أن أنهى بنجاح طرح أسهمه للاكتتاب العام وإدراجها في سوق الأسهم السودانية، يسعى مصرف السلام مدعوماً بقاعدة رأسمالية متينة قوامها 100 مليون دولار وبحزمة من الخدمات والأدوات المصرفية المطابقة لأحكام الشريعة الاسلامية، إلى سبر أغوار سوق السودان النامية والمساهمة في تفعيل قطاعها المصرفي. كما يسعى للانطلاق من السودان إلى بقية الدول العربية والإقليمية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب حسين الميزة وكان هذا الحوار:

■ **ما هي الدوافع وراء إنشاء مصرف السلام – السودان، خصوصاً لناحية الجدوى الاقتصادية؟**

□ إن ما دفعنا للتوجه إلى السودان لإقامة مصرف السلام هو أن السوق السودانية من الأسواق الكبيرة الواعدة والتي ما زالت في بداياتها، ويوجد فيها فرص كبيرة. ونحن نبحث عن الدول التي تتوافر فيها مثل هذه الفرص. وهذا ما أظهرته دراسات الجدوى الاقتصادية التي تولاها عدد من الخبراء المحليين والعالميين.

■ **كيف تقيمون سير عملية التأسيس؟ وهل تفكرون بطرح الأسهم في أسواق مالية أخرى قريباً؟**

□ في ما يخص عملية تأسيس مصرف السلام فقد كانت سريعة وسلسة، وتمت من دون أية عوائق وهذا يعود للتخطيط السليم لهذا العمل ومساعدة السلطات المختصة، وخصوصاً بنك السودان المركزي ووزارة الاستثمار.

أما في ما يخص طرح أسهم المصرف في بورصة الخرطوم فقد تم ذلك بعد ثلاثة أشهر، والآن فإن أسهم المصرف تلقى إقبالاً كبيراً وتعد من أكثر الأسهم تداولاً في البورصة السودانية، وينتظر أن يتم طرح أسهم المصرف في أسواق مالية أخرى خلال الفترة المقبلة.

■ **ما هي أبرز النشاطات التي سيركز عليها المصرف؟**

□ هناك توجه جدي للتوسع في نشاطات المصرف، خصوصاً لجهة تمويل التجارة والشركات، وفقاً للخطط التي تم وضعها للعام 2006، كما أن هناك خططاً لتأسيس ذراع استثمارية للمصرف، ونبحث عن فرص العمل في كافة المجالات. والمصرف يعمل وفق خطة متكاملة ويقوم بدراسة مختلف فرص الاستثمار في قطاعات العقار والصناعة والزراعة والخدمات وغيرها.

■ **ما هي خطتكم لانتشار الفروع وأجهزة الصراف الآلي للبنك؟ وهل لديكم نية للتوسع خارج السودان قريباً؟**

□ بالتأكيد سيكون هناك فروع للمصرف بعد دراسة جدوى التوسع وسيتم تزويد المصرف وفروعه بأحدث أجهزة الصراف الآلي بحيث تكون ذات تقنية عالية جداً لتلبية متطلبات العملاء وتمكينهم من إنهاء معاملاتهم بكل يسر وسرعة.

■ **ما هي أبرز المنتجات الإسلامية التي يقدمها المصرف حالياً، وتلك التي يمكن ان يقدمها مستقبلاً؟**

□ لقد اعتمد مصرف السلام منذ البداية سياسة تسويقية واضحة مبنية على خطة تشتمل على أهداف ذات مدى بعيد، وأهداف أخرى للمدى القريب، من أبرز وأهم ما يقدمه المصرف حالياً عمليات التمويل حيث بدأ بتقديم منتج لمرابحة السيارات "وسيلة". وبعد أن يتم تقييم أداء هذا المنتج ومستوى الإقبال عليه، سيقوم المصرف بمشاريع عدة يتم الإعلان عنها في حينه.

■ **تعتبر الموارد البشرية أبرز القضايا التي تواجه إنشاء مصارف جديدة في المنطقة، كيف تعاطيتم مع هذا الأمر لدى إنشاء مصرف السلام؟**

□ السوق السودانية تتوافر فيها كوادر مصرفية ذات كفاءة عالية، فلم يكن هناك مشكلة في هذا المجال، كما أن تطوير كفاءة العاملين من خلال التدريب المستمر يعتبر من مقومات سياسة المصرف.

■ **ماذا عن إنشاء مصرف السلام – البحرين؟**

□ إن توجهنا لإنشاء مصرف السلام في البحرين استند الى الانتشار الواسع للصيرفة الإسلامية، فالسوق البحرينية تعدّ من الأسواق المالية الجاذبة للمصارف الإسلامية، وهي من الأسواق التي تبعث على الاعتزاز، كما تبعث على الأمل. وقد وجدنا كل العون والترحيب من كافة المسؤولين والجهات المختصة، ونحن نعمل على تحقيق إضافة في السوق المصرفية الإسلامية في البحرين، وبالطبع فسيتم طرح أسهم مصرف السلام للاكتتاب، ونرجو النجاح والتوفيق لهذه الخطوة.

■ **ما مدى تأثير خبرتكم في العمل المصرفي الاسلامي من خلال بنك دبي الإسلامي، في إنشاء مصرف السلام – السودان، ومصرف السلام – البحرين؟**

□ لا شك أن مدرسة بنك دبي الإسلامي – كأول مصرف إسلامي أنشئ في العام 1975– أغنت خبرتي العملية حيث كان لي الشرف العمل فيه منذ إنشائه، وقد تم توظيف هذه الخبرة في تأسيس مصرف السلام، كما تمت الاستعانة بفريق عمل ووضع خطط علمية مدروسة على أسس راسخة بتوجيه من رئيس ومؤسس مصرف السلام السودان والبحرين. ■



مدير المحافظ الاستثمارية في البنك الأهلي

هيثم المبارك: نخطو بثبات للتحوُّل إلى بنك إسلامي

جدّه ـ "الاقتصاد والأعمال"

"القطاع المصرفي السعودي أقل القطاعات تهيُّباً من انعكاسات انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية وأكثر القطاعات استعداداً لمواجهة تحديات المرحلة المقبلة"؛ بحسب هيثم المبارك، مدير إدارة المحافظ الاستثمارية في البنك الأهلي.

واستعرض المبارك في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال" مكامن القوة لدى المصارف السعودية؛ ونقاط الضعف التي يمكن للمؤسسات المالية العالمية النفاذ منها إلى السوق. والتحوُّلات التي يشهدها البنك الأهلي، ونشاطه في صناديق ومحافظ الاستثمار التي تشهد إقبالاً حاداً.

"بانتظار المزيد من التوضيحات حول إيجابيات وسلبيات البنود التي وافقت عليها المملكة والتنازلات التي قدّمتها للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية"؛ فإن المبارك متفائل من استفادة صناعة البتروكيميائيات والإسمنت السعودية تحديداً من رفع القيود الجمركية. "في المقابل؛ فإن تدفق البضائع والخدمات الأجنبية إلى السوق السعودية لن يكون له تأثير ملحوظ على قطاع البيع بالتجزئة والوكالات التجارية. فمستوى المنافسة بين الشركات والمؤسسات التجارية المحلية يشكّل عائقاً أمام تثبيت الجهات الخارجية حضورها في السوق لاسيما خلال المراحل الأولى من تطبيق الاتفاقية. أما في حالة الوكالات فإن حجم الحركة التجارية التي تتم عبر الوكالات القديمة الراسخة أكبر بكثير من تلك التي تمر من خلال الوكالات التي تم إيجادها لضرورات قانونية فقط، لاسيما في ظل متانة العلاقة بين الوكيل المحلي والمنشأ، وخبرة هذا الوكيل في معرفة متطلبات السوق السعودية؛ ما يضعه في موقع متقدم عن منافسيه الأجانب".

■ فوق المنافسة ■

بالانتقال إلى القطاع المصرفي يؤكد المبارك: "البنوك من أقل القطاعات التي ستتأثر بالانضمام إلى منظمة التجارة، فربحيتها خلال الفترة الماضية تركزت في قطاع تمويل الأفراد الذي يحتاج إلى شبكة واسعة من الفروع القادرة على تلبية متطلبات العملاء وتزويدهم بالخدمات والمنتجات، ودخول أي بنك أجنبي بشكل فعال ومنافس إلى قطاع تمويل الأفراد في المملكة مستبعد، نظراً لما تتطلبه صيرفة الأفراد من وقت واستثمارات مالية ضخمة في شبكات الفروع وأدوات التوزيع البديلة. أما تمويل الشركات والمصرفية الخاصة فهي قطاعات تنشط فيها المصارف الأجنبية في السوق المحلية منذ زمن، انطلاقاً من مراكزها الإقليمية في البحرين أو الإمارات أو من خلال الزيارات المتكررة لممثليها إلى المملكة". متوقعاً استمرار تأثير المصارف الأجنبية على قطاع خدمات الاستثمار "حيث تقدر بمئات مليارات الريالات الأموال المستثمرة في الخارج نتيجة التواجد التاريخي غير المباشر للمصارف الأجنبية في المملكة. وبالتالي، فإن الواقع الجديد لن يحمل في طياته الكثير من التغيرات، باستثناء أن يصبح لتلك المصارف تواجد مكتبي مباشر في السوق السعودية".

■ السوق المحلية أولاً ■

يشير المبارك أن الشركات السعودية وصلت إلى مستويات عالية من الإنتاجية انعكست نمواً متواصلاً في الأرباح. "وهذه الشركات في مجملها قادرة على تحقيق أرباح جيدة خلال العام 2006، خصوصاً قطاعي البنوك والصناعة وبعض شركات قطاع الخدمات، ما يتيح توقع نمو إيجابي من ناحية الأرباح وارتفاع أسعار الأسهم قد لا يصل إلى المعدلات الكبيرة والاستثنائية التي تشهدها السوق حالياً بل إلى مستوى قريب من المعدلات التاريخية المعروفة".

ويربط المبارك بين عدم قيام الشركات السعودية بالتوسع خارجياً وواقع الاقتصاد السعودي، إذ يرى في ذلك دلالة على صلابته وقدرته الاستهلاكية. لافتاً الى أن معظم هذه الشركات تستبعد التوسع الخارجي قبل إحكام سيطرتها على السوق المحلية "وإلاّ فإنها تعرِّض نفسها لفقدان حصتها من السوقين الداخلية والخارجية".

وعن التحدي الأساس الذي يواجهه القطاع الخاص السعودي يقول المبارك: "عليه أن يكون أكثر سرعة في ردود فعله واستقرائه للتغيرات في الأسواق الدولية والمحلية فمثلاً: على الشركات التجارية أن تكون أكثر مرونة في تعديل أسعار بعض منتجاتها، وأكثر معرفة بالأسواق التي تحتاجها. فبعد أن كانت المنافسة تنحصر في الأسواق الداخلية التي تتوافر فيها معطيات واضحة، سيشهد المستقبل تزايداً في المنافسة وانحساراً في كم المعلومات السوقية وسرعة توافرها".

■ المعوقات ■

يعتبر المبارك أن الخدمات والمنتجات المصرفية الاستثمارية في المملكة متقدمة جداً على صعيد الشرق الأوسط؛ "من ناحية تاريخها وعمقها وجودة خدمة العملاء. فـ البنك الأهلي التجاري على سبيل المثال طرح أول صندوق استثمار من نحو 20 عاماً، والسعودية هي الدولة الخليجية الوحيدة التي توفر إفصاحاً كاملاً عن أداء الصناديق والمحافظ الاستثمارية

"الأهلي" أول من سيقدم المنتجات مضمونة رأس المال

المطروحة، حيث يتم يومياً على الإنترنت عرض أسعار الصناديق وأدائها التاريخي وحجمها".

لكنه في المقابل ينتظر مزيداً من عمليات الإفصاح من قِبل الجهات المصرفية التي تدير الصناديق، كقيامها بوضع نشرات دورية عن مكونات الصندوق وعن مستوى المخاطر فيه، وعن السياسات العامة للمحافظ والصناديق وآليات تنفيذها، "وكذلك مزيداً من تسهيل الإجراءات بالتعاون مع الجهات الرقابية بغرض تمكين المستثمرين من داخل المملكة وخارجها من الاشتراك في هذه الصناديق".

وفي ظل عدم طرح البنوك السعودية لصناديق تحوُّط حتى الآن بسبب عوائق شرعية "فإن التحدي الآخر يتمثل بمطابقة هذه الصناديق مع الشريعة وبالذات عمليتي البيع بالمكشوف والعقود الآجلة. وهذا ما يعمل عليه الآن عدد من علماء الشريعة والمختصين بالاقتصاد، ونتوقع انفراجاً خلال العام المقبل".

وفي الإطار نفسه؛ يشير **المبارك** أن من أكبر التحديات التي تواجه المنتجات المصرفية الإسلامية "انعدام المرجعية واختلاف الآراء وتعددها حتى على مستوى السوق المحلية". لافتاً إلى أن النموذج المطبق في ماليزيا يستحق الدراسة حيث هناك هيئة شرعية واحدة تتبع للمصرف المركزي.

■ إسلامي 100 في المئة ■

اتخذ البنك الأهلي منذ أعوام عدة قراراً ستراتيجياً بتحويل جميع عملياته ومنتجاته لتتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. موضحاً: "قبل ثلاث سنوات كانت 40 في المئة فقط من منتجاتنا الاستثمارية إسلامية، أما اليوم فإن النسبة فاقت 90 في المئة. وستصبح 100 في المئة مطلع العام الحالي؛ حيث يجري العمل حالياً على تحويل كافة الصناديق التقليدية المتبقية إلى إسلامية". ويحيل **المبارك** هذا التحول إلى سببين رئيسين: الأول أن المنتجات الاستثمارية الإسلامية تطورت بشكل كبير وأصبح الكثير منها يحقق الغرض نفسه الذي تحققه المنتجات التقليدية. والسبب الآخر رغبة المستثمرين".

حول التوجهات التسويقية لـ البنك الأهلي في دائرة الصناديق والمحافظ يؤكد **المبارك** أن التركيز سيبقى مستمراً على السوق السعودية "لوجود فرص نمو كبيرة في الاستثمار من قِبل المستثمرين السعوديين. لافتاً إلى مساهمة القطاعات الأخرى العاملة في البنك في تنمية أعمال الصناديق والمحافظ الاستثمارية.

ويرى **المبارك** أن هناك مجالاً لمنتجات جديدة ترتبط بالأسهم السعودية، مثل المنتجات المأمونة رأس المال جزئياً أو كلياً "ومع أنها ذات عائد أقل إلاّ أنها منخفضة المخاطر". بالإضافة إلى المنتجات التي تستثمر في العقار أو تلك التي تتعامل بأسواق السلع. آملاً أن يكون البنك الأهلي أول من يطرح مثل هذه الصناديق والمنتجات في السوق السعودية.

■ جنّبناهُم الخسائر ■

يُتوقع أن تشهد صناديق الاستثمار السعودية نمواً مطرداً هذا العام أيضاً "فالكثير من المستثمرين يرون في الصناديق الوسيلة الأفضل والأضمن للاستفادة من النشاط الذي تشهده السوق المالية". وفي هذا النطاق؛ فإن صناديق الاستثمار لدى البنك الأهلي – التي تستثمر في الأسهم السعودية والخليجية – شهدت نمواً في حجم الأصول بنسبة 500 في المئة من بداية العام 2005 حتى نهاية شهر أيلول/سبتمبر. كما بلغت أرباح صندوق البنك للأسهم السعودية تحديداً 106 في المئة خلال تلك الفترة، في وقتٍ ارتفع مؤشر سوق الأسهم المحلية بنسبة 100 في المئة. وللدلالة على الحماية التي تؤمنها صناديق الأهلي للمستثمرين يصرح **المبارك**: "عندما هبط مؤشر الأسهم السعودية خلال شهري حزيران/يونيو وتموز/يوليو الماضيين بنسبة 16 في المئة من القمة إلى القاع، فإن صندوق الأسهم السعودية التابع للبنك الأهلي هبط 6 نقاط مئوية فقط ممّا جنّب المستثمرين خسائر بنسبة 40 في المئة".

ويستعرض **المبارك** أنواع وطبيعة الصناديق والمحافظ الاستثمارية المتنوعة التي يقدمها البنك الأهلي، مشيراً أن أغلب استثمارات هذه الصناديق تتركز من ناحية الأصول بين الأسهم السعودية والخليجية وبين أسواق النقد، "تليهما صناديق الأسهم الدولية المختلفة، ثم الصناديق المتوازنة التي تنقسم بدورها بين صناديق الصناديق أي المحافظ الاستثمارية والصناديق العقارية".

■ للمخاطرين وللمحافظين ■

تتوزع محافظ البنك الاهلي على ثلاثة مستويات للمخاطر طبقاً لتوزع استثماراتها بين أسواق النقد والأسهم. "فالمحفظة المنخفضة المخاطر تتراوح نسبة استثماراتها بين 70 إلى 75 في المئة في أسواق النقد والباقي في أسواق الأسهم، والمتوسطة تتوزع مناصفة على النقد والأسهم. أما المحفظة المتحفزة العالية المخاطر فتبلغ نسبة استثماراتها في الأسهم ما بين 70 إلى 75 في المئة والباقي في أسواق النقد، وتراوح العوائد السنوية لهذه المحافظ بين 6,8 إلى 14 في المئة بحسب نوع المحفظة ومستوى مخاطرها. "وكلّما توفرت للبنك منتجات جديدة ملائمة يستثمر فيها، أحدثها الاستثمار في الصكوك التي تقع من حيث العائد والمخاطر بين الأسهم والنقد" يقول **المبارك**.

أما الصناديق العقارية وعددها اثنان؛ فأحدها صندوق تطوير عقاري يستثمر في الأراضي الخام ومن ثم تطويرها وبيعها بالتعاون مع شريك مطوّر، "والبنك بصدد إغلاقه بعد أن ردّ للمستثمرين رأس مالهم وبقي توزيع الأرباح المتراكمة التي تصل إلى 18 في المئة على مدى 15 شهراً. والثاني هو صندوق الدخل العقاري حيث اشترينا عقارات قائمة ونقوم بإدارتها وتأجيرها، وحققنا عائداً سنوياً يقارب 6 في المئة. فالفرص الموجودة في المجال العقاري واعدة، والطلب من العملاء كبير، والأهلي هو البنك السعودي الوحيد الذي يملك مثل تلك الصناديق". ■

المطلوب مزيد من الإفصاح وإجراءات أقل

■■

مستويات الأسهم في 2005 استثنائية ومستبعدة العام الحالي

المولود الجديد

صندوق الاستثمار في الأسهم الخليجية هو أحدث صناديق البنك الأهلي؛ ويشرح هيثم المبارك عن مزاياه التفاضلية: "نعمل على إتاحة فرص الاستثمار أمام جميع شرائح العملاء. من هنا؛ فإن الحد الأدنى للاشتراك في صندوق الأسهم الخليجية هو 5 آلاف ريال فقط، وهو يستثمر في كافة الأسواق الخليجية الست". لافتاً إلى أن حجم أصول الصندوق وصلت إلى 2,8 مليار ريال منذ طرحه في تشرين الثاني/أكتوبر الماضي، وأن الغالبية العُظمى من المستثمرين في هذا الصندوق هم من السعوديين.

في هذا الإطار، يأمل المبارك أن تساوي هيئة السوق المالية السعودية ما بين المستثمرين السعوديين والخليجيين، من خلال إزالة بعض القيود الاستثمارية التي تعيق إقبال الخليجيين على الاستثمار في الأسهم وصناديق الاستثمار السعودية.



بيت التمويل الخليجي


د. فؤاد العمر


عصام جناحي

أنهى مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي وضع ستراتيجية طويلة الأمد، ستمكن المصرف من مواصلة خططه التوسعية في عدد من دول المنطقة. حيث وافق أعضاء المجلس على زيادة رأس المال بنسبة 30 في المئة. وستسهم هذه الزيادة في تحقيق الأهداف الستراتيجية لـ "بيت التمويل الخليجي"، على أن يُباشر تنفيذها في الربع الأول من العام 2006.

وأشار رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **د. فؤاد العمر** إلى أن "الزيادة في رأس المال المدفوع ستزيد من قدرة "بيت التمويل الخليجي" على الدخول في المزيد من الأسواق الستراتيجية، سواء داخل المنطقة أو خارجها، وطرح العديد من المشاريع الاستثمارية الضخمة فيها".

وأضاف: "نقوم بإجراءات دراسات مستمرة في "بيت التمويل الخليجي" للتجارب الاستثمارية الناجحة للبنوك العالمية، إذ أننا نستفيد من هذه التجارب في عملنا ونسعى للاستفادة منها في تحقيق عوائد مجزية لمساهمينا. ولقد تمكّنا من تحقيق التميز في طرح المشاريع الاستثمارية التي تسهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية ببلداننا العربية، ونحن عازمون من الآن على تحقيق التفوق في المنتجات الاستثمارية المصرفية الأخرى".

بدوره، علّق الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي** على الإجراءات الأخيرة قائلاً: يعد "بيت التمويل الخليجي" في مرحلة حاسمة من عمره التشغيلي، إذ أنه يسعى جاهداً الآن إلى تحقيق الريادة في القطاع المصرفي الإسلامي الاستثماري عالمياً".

بنك أبو ظبي التجاري


أيرفين كنوكس

أنهى بنك أبو ظبي التجاري عملية إصدار سندات بمعدل عائد عائم قيمتها 80 مليون دولار، في سوق سنغافورة. وهو الإصدار الأول الذي يقوم به مصرف شرق أوسطي في سنغافورة.

تولى مسؤولية الإدارة الحصرية لإصدار هذه السندات بنك ستاندرد تشارترد. وهي ستكون مضمونة من قبل بنك أبوظبي التجاري، حيث تم إصدارها تحت مظلة برنامج البنك للصكوك متوسطة الأجل ذات معدل العائد العائم باليورو، والبالغ قيمته 2,5 مليار دولار.

واعتبر الرئيس التنفيذي لبنك أبو ظبي التجاري **أيرفين كنوكس**، أن عملية الإصدار هذه تشكل خطوة تجاه تقديم المصرف خيارات متنوعة إلى الأسواق الجديدة لا تقتصر على مصادر التمويل التقليدية.

البنك العربي الوطني

نعمة صباغ

أعلن عضو مجلس الإدارة المنتدب للبنك العربي الوطني **نعمة صباغ** عن قيام شركة التصنيف الائتماني "فيتش ريتنغز" برفع التصنيف الائتماني للبنك إلى (-A).

وأشار **صباغ** إلى أن هذا التصنيف المتقدم للبنك يأتي كمؤشر على متانة مركزه المالي وحضوره القوي في السوق السعودية، وعلى الثقة التي يتمتع بها من المؤسسات المالية الإقليمية والدولية. واعتبر **صباغ** أن هذا التقييم يشهد على قدرة البنك في تعزيز ملاءته المالية وارتفاع معدلات كفاية رأس المال وقدرته على رفع العائد على حقوق المساهمين الذي وصل إلى 35 في المئة.

وكان البنك حقق زيادة في صافي الدخل في نهاية العام 2004 بلغت 52 في المئة، وارتفعت أرباحه بنسبة 57 في المئة في نهاية الربع الثالث من العام الحالي، كما استطاع تحقيق معدل نمو سنوي في الأرباح تجاوز 36 في المئة على مدى السنوات الخمس الماضية.

بنك الإمارات

أعلنت مجموعة بنك الإمارات عن إطلاقها خدمة "الإمارات الدولي للوساطة" الإلكترونية للتداول. وقال مدير عام "الإمارات الدولي للوساطة"، **حمود عبدالله الياسي**: "من المتوقع أن يساهم إطلاق هذه الخدمة في تسهيل الإجراءات على عملاء البنك وتخفيض المشاكل اليومية التي يواجهها المستثمرون من خلال عملية التداول التقليدية.

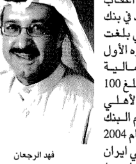
وأضاف أن " "الإمارات الدولي للوساطة" ستعمل جنباً إلى جنب مع "سوق دبي المالي" و"سوق أبوظبي للأوراق المالية" لإنجاح هذه المبادرة".

البنك الأهلي المتحد

أعلن البنك الأهلي المتحد، استكماله عملية تملّك حصة قدرها 49 في المئة في المصرف التجاري العراقي، أحد أكبر المصارف المملوكة للقطاع الخاص في العراق عن طريق زيادة رأس ماله المصدّر والمدفوع إلى 60 مليار دينار عراقي، ما يوازي 40 مليون دولار أميركي.

واعتبر رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد **فهد الرجعان** "عملية التملّك خطوة في إطار ستراتيجية البنك الرامية إلى تكوين مجموعة مصرفية إقليمية مؤثرة تغطي كافة الأسواق الخليجية".

وتأتي عملية تملّك الحصة في المصرف التجاري العراقي في أعقاب زيادة حصة البنك الأهلي المتحد في بنك الكويت والشرق الأوسط التي بلغت 75 في المئة واستكمال إصداره الأول لسندات ذات مرتبة رأسمالية ثانوية وفائدة متحركة بمبلغ 100 مليون دولار. كذلك يملك "الأهلي المتحد" 40 في المئة من أسهم البنك الأهلي في قطر، كما دخل في العام 2004 في مشروع مشترك مع بنك ملي ايران وبنك صادرات ايران ليشكل بنك المستقبل، وهو بنك تجاري مشترك في البحرين، يمتلك البنك الأهلي المتحد ثلثه.



فهد الرجعان

المؤسسة العربية المصرفية

وقّعت المؤسسة العربية المصرفية على اتفاقية تسهيلات ائتمانية تبلغ 153 مليون دولار، مع الشركة المتحدة للستانلس ستيل (يوسكو) التابعة لمؤسسة الخليج للاستثمار، لتمويل إنشاء مصنع للستانلس ستيل بطاقة إنتاجية تبلغ 90 ألف طن سنوياً في منطقة الحد–البحرين.

وقد استقطب المشروع العديد من المستثمرين الستراتيجيين من القطاع العام والخاص في دول مجلس التعاون الخليجي وهم: مؤسسة الخليج للاستثمار، شركة قطر للحديد والصلب، الشركة الخليجية المتحدة للتصنيع، مجموعة الصناعات الوطنية القابضة، مجموعة الراشد، مجموعة الخرافي وشركة السكب الكويتية.

كذلك حصل بنك المؤسسة العربية المصرفية ومصرف الإمارات الإسلامي على تفويض مشترك لترتيب تسهيلات مرابحة لتمويل شركة أصفهان للصلب – إيران بمبلغ 70 مليون دولار لمدة ثلاث سنوات. ويتمتع تمويل المرابحة بكفالة من قبل الهيئة الإيرانية لتنمية وتحديث المناجم وصناعاتها في جمهورية إيران الإسلامية. ومن المتوقع أن تحقق المرابحة هامش ربح قدره 3,48 في المئة سنوياً فوق سعر صرف الدولار وبعمولة اشتراك لأعلى حصة قدرها 1 في المئة. وقد تم طرح هذه التسهيلات على شكل تمويل جماعي على البنوك الدولية والمحلية في الوقت الذي اشترك فيه بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي ومصرف الإمارات الإسلامي بإدارة وإعداد الدفتر الحسابي لهذه الصفقة.

بنك دبي الإسلامي

طرح بنك دبي الإسلامي أكبر إصدار للصكوك الإسلامية في العالم بقيمة 2,8 مليار دولار، وذلك لتمويل المشاريع التوسعية الكبيرة لمؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة في دبي، والتي تسعى إلى إنشاء واحدة من أكبر شركات الموانئ في العالم. ويدير بنك دبي الإسلامي هذا الإصدار بالمشاركة مع "باركليز كابيتال"، حيث ستكون الصكوك لمدة عامين، قابلة للتحويل إلى أسهم في مرحلة لاحقة، ما يجعلها أول صكوك قابلة للتحويل في تاريخ القطاع المصرفي الإسلامي.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك دبي الإسلامي **سعد عبد الرزاق**: "يؤكد هذا الإصدار الموقع الذي يحتله بنك دبي الإسلامي على مستوى الدولة والمنطقة والعالم. وتشكل هذه الصكوك شهادة جديدة على الخبرة التي يتمتع بها البنك في قطاع التمويل الإسلامي بشكل خاص، وقطاع الاستثمار المصرفي بشكل عام.



سعد عبد الرزاق

مصرف الإمارات الإسلامي



أثناء إطلاق خدمة "إثمار"

أطلق مصرف الإمارات الإسلامي خدمة " إثمار للخدمات المصرفية المتميّزة."

ويبلغ الحد الأدنى للإستفادة من الخدمة الجديدة 150 ألف درهم (40 ألف دولار)، ويتطلع مصرف الإمارات الإسلامي إلى توفير هذه الخدمة من خلال فروعه الستة المتواجدة في الإمارات.

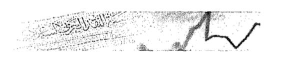
وتتميّز خدمة "إثمار"، بتخصيص مدير حسابات متفرغ للإشراف على عمليات حسابات العملاء ومساعدتهم في إدارة شؤونهم المالية.

ويلفت مدير عام قسم الخدمات المصرفية للأفراد **فيصل عقيل**، إلى أن الخدمة الجديدة تسمح لعملاء المصرف الإستفادة من الإستثمار في "المحفظة العقارية" دائمة النمو التي تؤمن نسبة أقل من المتغيرات الماليّة وتوفر عائدات مغريّة.

إلى ذلك، تمنح "إثمار" العملاء إمتيازات عدة أبرزها، عدم وجود رسوم على معظم العمليات المصرفية، فترات إيداع مرنة، أسعار مخفضة على مرابحة السيارات وعلى مرابحة البضائع في مصرف الإمارات الإسلامي وغيرها.

من جهة أخرى، وقّع مصرف الإمارات الإسلامي اتفاقية مالية بقيمة 10 ملايين دولار مع الشركة الأولى للتمويل في قطر، لمدة ثلاث سنوات. وتتيح هذه الاتفاقية فرصة اكتشاف وتطوير سوق التمويل الاستهلاكية المالية في قطر.

وقّع الاتفاقية الرئيس التنفيذي للشركة الأولى للتمويل **عبد الرازق الصدّيقي** والمدير العام للخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية في مصرف الإمارات الإسلامي **عبد الله عبد الكريم شويطر**. ■



الخدمات المصرفية الاستثمارية السعودية:
تناغم مع الفورة

كتب طارق زهنان

حمد السياري

شهدت النتائج المالية للمصارف السعودية العشرة، خلال السنتين الماضيتين نمواً ملحوظاً في إيرادات الخدمات البنكية، وفي نسبة مساهمتها في صافي الأرباح. وجاءت هذه المعطيات المالية لتعكس نجاح المصارف السعودية في تفعيل وتطوير سائر خدماتها وأدواتها المصرفية الاستثمارية المدرة للرسوم والعمولات والمخصصة لخدمة الأفراد والشركات على حد سواء، حيث يلعب القطاع المصرفي السعودي دوراً أساسياً في توجيه انعكاسات وآثار الفورة الاقتصادية التي تشهدها المملكة العربية السعودية على خلفية الارتفاع المستمر في أسعار النفط السعودية، وما ينتج عنها من ارتفاع في معدلات السيولة لدى مختلف القطاعات العاملة.

تشهد سوق الأسهم السعودية نمواً مستمراً في الأسعار، ارتفع بنتيجتها المؤشر العام لسوق الأسهم السعودية، مع نهاية الربع الثالث من العام 2005، إلى 15029,96 نقطة بزيادة 83,15 في المئة عن بداية العام، و127,9 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، وبلغ عدد المستثمرين في أسهم الشركات السعودية المدرجة نحو 2,5 مليون مساهم.

وكان للتسهيلات اللوجيستية التي تمنحها جميع المصارف السعودية لعملائها الراغبين بالاستثمار في سوق الأسهم السعودية، دور أساس في وصول عدد المساهمين إلى هذا المستوى القياسي، حيث تتوزع مراكز وغرف "التداول" على طول شبكات فروع البنوك السعودية، كما أضحت إمكانية التداول الإلكتروني بواسطة شبكة "الانترنت" متوافرة لدى جميع المصارف. كذلك عمل عدد من المصارف على توفير أوامر الشراء والبيع عبر الهاتف أو عبر رسائل الهاتف النقّال القصيرة. ولمواكبة رغبة المستثمرين بتنويع طبيعة استثماراتهم قطاعياً وجغرافياً، لجأت المصارف السعودية إلى توفير خدمة الوساطة الدولية للاستثمار في الأسهم والسندات وغيرها من الأدوات الاستثمارية المطروحة للتداول في الأسواق الأميركية والأوروبية والآسيوية والعربية.

وكذلك لعب النمو الذي تشهده أسواق الأسهم الخليجية، لا سيما السوق الإماراتية، دوراً في الاقبال المتزايد على الاكتتاب في الطروحات الأولية من قبل العديد من المستثمرين السعوديين، حيث باتت إمكانية المتاجرة بالأسهم الخليجية متاحة للمستثمرين السعوديين مباشرة من خلال مراكز "التداول" لدى معظم، إن لم يكن جميع، المصارف السعودية.

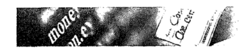
صناديق الاستثمار

ولم يقتصر انعكاس ارتفاع معدلات السيولة، على الطلب المتزايد على عمليات المتاجرة المباشرة بالأسهم السعودية والخليجية والعالمية، بل تعداها إلى نمو في عدد وأصول الصناديق الاستثمارية لدى مختلف المصارف السعودية، التي شهدت أيضاً إقبالاً على الاستثمار في الصناديق والمحافظ المطروحة، لاسيما تلك المطابقة لأحكام الشريعة، يوازي من حيث أهميته الإقبال على خدمات الوساطة.

وكان ملفتاً الأداء المميز لمختلف صناديق الاستثمار السعودية، خصوصاً تلك التي تستثمر في الأسهم المحلية، والتي حققت عوائد مرتفعة على رأس المال يوازي وحتى يفوق مؤشر سوق الأسهم السعودية. واستمر العديد من المصارف السعودية في طرح المزيد من الصناديق الاستثمارية، لمواكبة الطلب المتزايد على الاستثمار، لاسيما في الأسهم المحلية والأسهم الخليجية، وأخرى لتنويع الفرص الاستثمارية وتوجيهها نحو الأسواق النامية كالصين والهند، أو الأسواق التي تشهد أداء مميزاً كاليابان، وذلك من خلال صناديق مخصصة للاستثمار في تلك الأسواق.

وتشير آخر الإحصاءات الصادرة عن مؤسسة النقد العربي السعودي، إلى أن عدد صناديق الاستثمار العاملة التي تديرها المصارف السعودية، بلغ في نهاية النصف الأول من العام 2005، 196 صندوقاً، بزيادة 8 صناديق عن نهاية العام 2004، من ضمنها صندوق واحد مؤسس خارج المملكة، هو صندوق "سيف" المدرج في بورصة لندن والمطروح من قبل مجموعة سامبا المالية، والذي لا يزال عامل حتى تاريخه.

إلى ذلك، بلغ إجمالي أصول صناديق الاستثمار السعودية نحو 97,85 مليار ريال سعودي، بزيادة 62,2 في المئة عن نهاية العام 2004. وفي دلالة على حجم الإقبال على الاستثمار المحلي، بلغ حجم الأصول المستثمرة في الأسهم السعودية نحو 55,5 مليار ريال سعودي، أي ما نسبته 56,7 في المئة من مجموع أصول صناديق الاستثمار السعودية. وفي الإطار نفسه، وخلال النصف الأول من العام 2005، ارتفع عدد المشتركين في تلك الصناديق إلى 406 آلاف و240 مستثمراً، ما يشكل دليلاً على مستوى إقبال على مختلف المنافذ الإستثمارية من قبل المستثمرين السعوديين الذين يشكلون الغالبية العظمى من المشتركين في تلك الصناديق. فمع بداية العام 2005 لم يكن هذا العدد يتجاوز الـ 198 ألف مشترك، فإذا به يحقق خلال ستة أشهر نمواً هائلاً فاق الضعف، في حين لم تشهد صناديق الاستثمار



السعودية خلال السنوات القليلة الماضية سوى زيادات بسيطة في حجم المشتركين، بلغت تحديداً في العام 2004 نحو 15,4 في المئة، وفي العام 2003 نحو 4,3 في المئة.

الخدمات الاستشارية

إن المنافذ الاستثمارية التي وفّرتها المصارف السعودية لعملائها من الأفراد، والإقبال الكبير على تلك الخدمات لعب دوراً أساسياً في تنمية إيرادات المصارف من عملياتها الأساسية، غير أنها لا تشكل المصدر الوحيد للإيرادات خارج الفائدة. فالخدمات الاستشارية وترتيب عمليات التمويل ترافق الطلب المتزايد على القروض لتغطية حاجات ومتطلبات فورة المشاريع في المملكة، كما أن المصارف السعودية شكلت طوال الفترة الماضية الجهة الوحيدة المسؤولة عن تقديم الخدمات الاستشارية والإدارية اللازمة في مجال طرح الأسهم، سواء للاكتتاب العام أو الاكتتاب الخاص.

وهذه العمليات الاستشارية المتزايدة تشكل فرصة إضافية للمصارف السعودية لزيادة إيراداتها من الرسوم والعمولات الناتجة عن تقديم خدمات بنكية مرتبطة بتنفيذ المشاريع، وتوسع أعمال الشركات وكذلك إدراج أسهمها في سوق الأسهم السعودية.

ويشكل إعلان الهيئة العامة للاستثمار عن حجم الاستثمارات التي تم ترخيصها خلال النصف الأول من العام 2005، دلالة على الفرص المتوافرة أمام البنوك السعودية. حيث تم الترخيص لاستثمارات بنحو 17,4 مليار دولار، مقابل 960 مليون دولار للأشهر الستة الأولى من العام 2004. كما أن الموازنة السعودية للعام 2006 تتضمن مشاريع تنموية بأكثر من 126 مليار ريال تغطي مختلف القطاعات.

من جهة أخرى، شهد العام 2005 مزيداً من الإصدارات الأولية. فمع بداية العام تولت مجموعة سامبا المالية دور مدير الاكتتاب والمستشار المالي في عملية طرح نسبة 50 في المئة من أسهم بنك البلاد، وتولى البنك الأهلي إدارة طرح 30 في المئة من أسهم شركة سدافكو، والبنك السعودي البريطاني إدارة الاكتتاب في أسهم شركة المراعي. ومع نهاية العام الحالي أنجزت "سامبا" إدارة الإصدار لشركة ينساب التابعة لـ"سابك"، والتي طرحت نسبة 35 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام.


جمّاز السحيمي

فصل الصيرفة الاستثمارية عن المصارف التجارية

وفضلاً عن دورها في تنظيم وإدارة الإصدارات الأولية، فإن جميع البنوك السعودية سارعت إلى الاستفادة من الإقبال الكبير للمستثمرين على الاكتتاب، مقدمة العديد من التسهيلات المصرفية، إضافة إلى دورها في استقبال طلبات الاكتتاب. وينتظر أن يشهد العام 2006 مزيداً من الإصدارات الأولية في ظل وجود لائحة من الشركات التي تتحضر لإدراج أسهمها في التداول، إضافة إلى تقديم العديد من الشركات العائلية طلبات كي تتحوّل إلى شركات مساهمة مشتركة، وهي خطوة أولى للتحوّل إلى شركات مساهمة عامة من خلال طرح أسهمها للاكتتاب العام.

التحوّلات والتحديات

لا شك أن المرحلة المقبلة تحمل فرصاً وفيرة لتنمية قطاع الصيرفة الإستثمارية في المملكة العربية السعودية، غير أنها وفي الوقت نفسه تشهد مزيداً من التحديات نتيجة اشتداد المنافسة وانفتاح السوق، ما دفع السلطات المالية المختصة إلى إصدار عدد من التنظيمات والقرارات حملت في طياتها بداية انتهاء احتكار المصارف السعودية للسوق المالية السعودية.

فخلال الأشهر الماضية، تابع العاملون في القطاع المالي، تدفق اللوائح التنظيمية والقرارات الصادرة عن هيئة سوق المال السعودية. فحتى تاريخه أصدرت الهيئة خمس لوائح تنظيمية هي: لائحة سلوكيات السوق، لائحة طرح الأوراق المالية، قواعد التسجيل والإدراج، لائحة أعمال الأوراق المالية، ولائحة الأشخاص المرخص لهم. ولعل اللائحة الأخيرة هي التي حظيت باهتمام زائد من قبل المصارف السعودية. فبموجبها، أضحت ممارسة أعمال التعامل والحفظ والإدارة في سوق المال السعودية متاحة للشركات المؤسسة في السعودية والتي تتوفر فيها إحدى المواصفات التالية: "شركة تابعة لبنك محلي أو لشركة مساهمة، أو شركة تابعة لشركة مساهمة سعودية تمارس أعمال الخدمات المالية، أو شركة تابعة لمؤسسة مالية أجنبية مرخص لها حسب نظام مراقبة البنوك". من هنا فإن مرحلة سيطرة المصارف التجارية السعودية على أعمال الأوراق المالية قد أصبحت فعلياً من الماضي، غير أن التحدي الأساسي يكمن في مدى قدرة المصارف على الالتزام بفصل قطاع الصيرفة الاستثمارية عن الخدمات المصرفية التجارية، وحصرها بشركة تابعة تتمتع بشخصية معنوية مستقلة عن البنك، وفقاً للائحة "الأشخاص المرخص لهم"، في وقت تشير المعطيات المتوافرة إلى أن فترة السماح الممنوحة للمصارف السعودية للالتزام بالتنظيم الجديد لا تتعدى السنتين.

وانطلاقاً من تلك اللائحة، بدأت السوق السعودية تشهد تأسيس شركات متخصصة في قطاع الصيرفة الاستثمارية. فكانت البداية مع ترخيص الهيئة لكل من "مركز بخيت للاستشارات المالية" و"بيت الاستشارات المالية"، بممارسة نشاط تقديم المشورة في أعمال الأوراق المالية، لتتبعها لاحقاً بالترخيص لثلاث شركات إضافية متخصصة في نشاطات الأوراق المالية هي: شركة أصول المالية وشركة أتش.أس.بي.سي العربية السعودية المحدودة التابعة للبنك السعودي البريطاني، والشركة السعودية السويسرية للأوراق المالية. والأخيرتان هما عملياً أول المصارف الاستثمارية الأجنبية أو ذات الشراكة الأجنبية، يرخص لها بممارسة نشاط الصيرفة الاستثمارية في السعودية.

ومما لاشك فيه، أن هذه المعطيات مجتمعة، ستدفع المصارف السعودية من جهة إلى مزيد من التخصصية والإنتاجية في كل قطاع من القطاعات المالية والمصرفية، ومن جهة أخرى إلى إيجاد الوسائل المناسبة لمجابهة القادمين الجدد في قطاع طالما شكل نقطة تميز للمصارف والمؤسسات المالية العالمية. ■



البنك الأهلي التجاري:
ريادة في الحجم والحصة السوقية

تواجد تاريخي يعود لأكثر من 25 عاماً في قطاع الخدمات المصرفية الاستثمارية تحوّلت خلاله مجموعة صناديق ومحافظ البنك الأهلي التجاري إلى المجموعة الأكبر عدداً وحجماً في السوق السعودية، حيث تضم المجموعة 27 صندوقاً ومحفظة استثمارية تقدر الاصول التي تحت إدارتها بنحو 30 مليار ريال سعودي وتعادل نحو 26 في المئة من اجمالي الأصول تحت الإدارة في السوق السعودية.



عبد الكريم أبو النصر

التعددية والتنوع هما الصفتان الاساسيتان لمجموعة صناديق ومحافظ البنك الأهلي الاستثمارية بدءاً من صناديق الأسهم مروراً بصناديق الدخل وانتهاءً بمحافظ "المنارة"، وهي جميعها مفتوحة أمام عمليات الاشتراك والاسترداد.

فصناديق "الأهلي للمتاجرة بالأسهم" (9 صناديق في نهاية الربع الثالث من العام 2005)، تتوزع ما بين الاسواق المحلية والخليجية والدولية، وتشتمل على الشركات العاملة في مختلف القطاعات، مع تخصيص قطاعي الرعاية الصحية والشركات الصاعدة بصناديق متخصصة. ويتراوح الحد الأدنى للاشتراك في هذه الصناديق، ما بين 5 آلاف ريال سعودي للصناديق بالعملة المحلية – وهما صندوق المتاجرة بالأسهم المحلية وصندوقا المتاجرة بالأسهم الخليجية – وألفي دولار لصناديق المتاجرة بالأسهم الدولية وكذلك صندوقا المتاجرة في أسهم شركات الرعاية الصحية والشركات الصاعدة.

أما صناديق الأهلي للدخل والتي تتوزع استثماراتها ما بين الاستثمار في صفقات المرابحة والمتاجرة فيبلغ عددها 7 صناديق وذلك حتى نهاية الربع الثالث من العام 2005، وتختلف عملة تلك الصناديق كما الحد الأدنى للاشتراك فيها باختلاف نوعها وطبيعة توجهاتها الاستثمارية. فمن حيث العملات تتوزع ما بين الريال السعودي واليورو والدولار الأميركي، ومن حيث الحدود الدنيا للاشتراك فهي 5 آلاف ريال لصندوقي "المتاجرة بالريال السعودي" وألف ريال لصندوق "الأهلي للصداقات" أما صندوق الأهلي "للمرابحة بالريال السعودي" فكلفة الاشتراك فيه مرتفعة وتبلغ 250 ألف ريال سعودي. أما صناديق المرابحات والمتاجرة المقومة باليورو والدولار فالحد الأدنى للاشتراك فيها يبلغ ألفي دولار أو يورو حسب عملة الصندوق.

أما محافظ "المنارة" فعددها ثلاث محافظ موزعة على مستويات المخاطر الثلاث العالية والمتوسطة والمنخفضة، تحت مسمى "النمو المتحفظ" و"النمو المتوازن" و"النمو المنخفض" يعود تاريخ تأسيسها إلى تشرين الأول/ أكتوبر من العام 2003، عملتها الدولار الأميركي والحد الأدنى للاستثمار فيها يبلغ ألفي دولار.

الأسهم السعودية والخليجية

وعن التوجهات الحالية للبنك الأهلي التجاري في قطاع الصناديق والمحافظ الاستثمارية، يؤكد مدير إدارة التسويق في مجموعة خدمات الاستثمار لدى البنك الأهلي، **عمر باناجه** أن البنك الأهلي التجاري يركز جهوده الحالية على توفير المزيد من الصناديق الاستثمارية المخصصة للاستثمار في كل من قطاعي الأسهم المحلية والخليجية وذلك تماشياً مع الطلب المتزايد من قبل عملاء البنك على الاستثمار في هذين القطاعين. وفي هذا الإطار يلفت **باناجه** إلى الإقبال الكبير الذي يشهده صندوق "الأهلي للمتاجرة بالأسهم المحلية" والذي أضحى يحوز على حصة 15 في



مبنى البنك





عمر باناجه

المئة من إجمالي الأصول المستثمرة في الأسهم السعودية، إضافة إلى ما شهده العام 2005 من إضافة على مجموعة صناديق الأهلي وتحديداً فئة صناديق "الأهلي للأسهم".

وكانت البداية خلال شهر نيسان/أبريل مع صندوق "الأهلي النشط للمتاجرة بالأسهم السعودية" وهو وفقاً لـ **باناجه** صندوق "ديناميكي" موجه لخدمة شريحة المستثمرين الراغبين بحماية رأس المال. وقد بلغ حجم أصوله منذ تاريخ طرحه للاستثمار نحو مليار ريال سعودي وهو يتميز بخصائص دفاعية بحيث أنه في حال هبوط الأسعار فإن معدل هبوطه يكون اقل من معدل هبوط مؤشر الأسهم السعودية، وهو بذلك صندوق يحمي المستثمر من الخسائر المكلفة، ويقع ضمن فئة الصناديق الأقل مخاطرة والأقل عائداً نسبة إلى باقي صناديق الاستثمار في الأسهم السعودية. وفي تشرين الأول/أكتوبر من العام 2005 طرح البنك صندوق الأهلي للمتاجرة بالأسهم الخليجية وهو الأحدث بين صناديق الأهلي، ويستثمر أصوله في الأسواق الخليجية الست. ويلفت **باناجه** إلى أن حجم أصول هذا الصندوق قد وصلت إلى 2,8 مليار ريال منذ طرحه في تشرين الأول/أكتوبر الماضي، وهي بمعظمها مستثمرة في الأسهم السعودية، كما أن الغالبية العُظمى من المستثمرين في هذا الصندوق هم من السعوديين.

المصرفية الخاصة

في الوقت الذي تشكل صناديق ومحافظ استثمار البنك الأهلي المنفذ الاستثماري لمختلف فئات العملاء، فان البنك الأهلي التجاري قد خصص المستثمرين السعوديين أصحاب الثروات وذوي الاحتياجات الاستثمارية الخاصة بخدمة مستقلة توفرها إدارة الخدمات البنكية الخاصة. وهي التي أضحت منذ 13 عاماً إدارة متخصصة تعنى بخدمة كبار عملاء البنك، وفقاً لمدير إدارة الخدمات البنكية الخاصة في البنك الأهلي، **الشريف خالد بن مالك آل غالب**. ويؤكد أن المصرفية الخاصة في البنك الأهلي، ليس غرضها تسويق المنتجات الاستثمارية المتنوعة التي يوفرها، بل تلعب، تحديداً، دور المستشار المالي لفئة محددة من العملاء أصحاب الثروات وتحديداً ذوي التوجهات الاستثمارية المتنوعة والمتعددة.

وفي هذا الإطار يشير **الشريف خالد** إلى أن عمل الإدارة المصرفية الخاصة في البنك الأهلي لا يقوم على قاعدة الطلب والعرض للمنتجات الاستثمارية، بل يرتكز على تصميم البنك

منتجات استثمارية إسلامية فقط

مع اتخاذ البنك الأهلي قراره الستراتيجي بتحويل جميع عملياته ومنتجاته لتتناسب وتتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وفي الوقت الذي لم تكن نسبة المنتجات الاستثمارية الإسلامية تشكل أكثر من 40 في المئة من مجموع صناديق ومحافظ استثمار الأهلي، أطلقت مجموعة الاستثمار في البنك ورشة عمل لتحويل جميع صناديق ومحافظ البنك الاستثمارية إلى صناديق مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، لترتفع هذه النسبة نهاية العام 2005 الى 90 في المئة. ومع بداية العام 2006 يتوقع أن ينجز البنك الأهلي التجاري عملية تحويل جميع منتجاته الاستثمارية إلى منتجات حائزة على موافقة الهيئة الشرعية في البنك.

■■

92,5 في المئة عائد صندوق المتاجرة بالأسهم السعودية

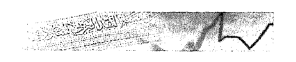
■■



الشريف خالد بن مالك آل غالب

لعملائه برامج استثمارية تتناسب مع حاجات كل عميل على حده، وفقاً لعلاقة تتصف بالخصوصية غرضها تلبية الاحتياجات الاستثمارية. ويلفت إلى أن أدوات ومنتجات البنك الاستثمارية لا تقتصر على تلك التي توفرها كل من إدارة الاستثمار الداخلية وإدارة أسواق رأس المال في البنك واللتين تعتبران مصنع المنتجات المصرفية الخاصة في الأهلي، فالبنك الأهلي يتعاون مع جهات عالمية تتوزع أنشطتها على مختلف الأسواق العالمية، وتحت إدارة مجموعة من الخبراء والمديرين المتخصصين. وعن أحدث الفرص الاستثمارية التي يقدمها قطاع المصرفية الخاصة في البنك الأهلي، يلفت **الشريف خالد** إلى أن البنك قد فتح مؤخراً أمام عملائه باب الاستثمارات المباشرة في الشركات الخاصة من خلال الاكتتاب في صناديق استثمارية تستثمر في هذا المنتج تحديداً. وبغرض تشجيع كبار عملائه على الاستثمار في هذا القطاع فإن البنك الأهلي التجاري كان سبّاقاً في استثمار جزء من أمواله في تلك الصناديق تحديداً، ما شكل حافزاً لانضمام عملائه وإقبالهم على هذا النوع من الاستثمارات، وهي استثمارات طويلة الأمد وذات طابع ستراتيجي، حيث تتروح مدتها ما بين 5 إلى 10 سنوات وتحقق عوائد مرتفعة.

بناء عليه فإن غرض البنك الأهلي وفقاً لمدير إدارة الخدمات البنكية الخاصة، تقديم خدمة مصرفية مميزة ذات مستوى مماثل لتلك التي تقدمها البنوك العالمية، ليتحول البنك الأهلي منفذاً محلياً لثروات المستثمرين السعوديين المستثمرة في الخارج. ■



شركة الراجحي:
صيرفة استثمارية إسلامية

مصرف أسلامي تتطابق جميع أعماله مع أحكام الشريعة الإسلامية، صفة رافقت شركة "الراجحي المصرفية للاستثمار" منذ نشأتها، وتلازمت مع جميع أعمالها وخدماتها المصرفية للأفراد والشركات، وفي مختلف القطاعات ومنها قطاع الخدمات المصرفية الاستثمارية. وتتركز خدمات الصيرفة الاستثمارية، لـ"الراجحي" على تلبية المتطلبات والغايات الاستثمارية لعملائها من الأفراد بواسطة "الأسهم المحلية" و"الوساطة الدولية" و"صناديق الراجحي الاستثمارية".



عبد الله الراجحي

تقتصر خدمات التداول في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، على أسهم الشركات التي لا ترتبط مباشرة أو غير مباشرة بالأعمال التي تحرّمها الشريعة الاسلامية؛ فالاستثمار بالأسهم المحلية متاح لعملاء البنك في صالات الاستثمار العامة والصالات الخاصة. ولا تقتصر فرص التداول بالأسهم المحلية على الصالات، بل يوفر البنك أيضاً إمكانية التداول عن بعد بواسطة شبكة الإنترنت، وأيضاً عبر رسائل الهاتف النقّال القصيرة من خلال رموز وأرقام خاصة.

أما خدمة الوساطة الدولية فمخصصة للعملاء الراغبين في تنويع استثماراتهم من خلال الاستثمار المباشر في الأسواق المالية العالمية. كما تقدم إدارة الوساطة الدولية في "الراجحي" خدمة تقييم المحفظة بشكل منتظم مع كافة التفاصيل المتعلقة بالموجودات والأرصدة النقدية.

صناديق الراجحي الاستثمارية

تصنف صناديق الراجحي الاستثمارية في ثلاث مجموعات بناء علي مستوى المخاطر فيها، وعددها 13 صندوقاً يقتصر نشاطها على الأدوات المالية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، ومن دون توزيع الإيرادات والأرباح حيث يعاد استثمارها مع رأس المال. هذا وتتوزع عملات صناديق الراجحي ما بين الريال والدولار واليورو، وهي جميعها صناديق مفتوحة، يمكن الاشتراك فيها والانسحاب منها بحسب رغبة المشترك. وتختلف فترات تقييمها ما بين يومية وأسبوعية وشهرية. أما الحدود الدنيا للاشتراك فهي بحسب طبيعة الصندوق وعملته، فالصناديق التي تتعامل بالدولار يكون الحد الأدنى للاشتراك فيها ألفي دولار والصندوق الوحيد الذي عملته باليورو الحد الأدنى للاشتراك فيه ألفا يورو، أما الصناديق بالعملة المحلية وعددها 4 صناديق فأحدها وهو "صندوق المضاربة" الحد الأدنى للاشتراك فيه هو 7500 ريال والصناديق الأخرى وهي "صناديق للأسهم" –محلية أو أوروبية أو خليجية– 5 آلاف ريال سعودي.

أمّا النوع الثاني من الصناديق وهي الصناديق المتدنية المخاطر وعددها ثلاثة، فجميعها تستثمر بعمليات المضاربة الشرعية بالبضائع وكل منها بعملة مختلفة من دولار وريال ويورو. وتتميز هذه الصناديق عن جميع صناديق الراجحي بكونها مفتوحة للاشتراك من دون أي كلفة على العميل أي من غير رسم للاشتراك.

وفي ما يتعلق بالصناديق المتوسطة المخاطر أو المتوازنة فعددها 4 صناديق عملتها الدولار، وهي بعكس باقي الصناديق، لا تُحمّل العميل أي أتعاب للإدارة. وعلى رغم أن هذه المجموعة تحمل اسم "الصندوق" فإنها تستثمر أصولها من خلال الاكتتاب بنسب مختلفة في مجموعة من صناديق الراجحي المتنوعة العائد والمخاطر وتحديداً صناديق المضاربة بالبضائع وصناديق الأسهم في الأسواق المحلية والدولية وبنسب مختلفة، وهي بذلك يصح إدراجها ضمن فئة صناديق الصناديق أو المحافظ الاستثمارية. ومن الملفت أن من بين تلك "المحافظ" صندوق "الجوهرة" المخصص لخدمة المستثمرين النساء بغرض إتاحة الفرصة لهم للاستثمار في الأسواق العالمية، وكذلك صندوق "ولدي" وغايته تشجيع الأباء على الاستثمار لصالح الأبناء من البنين والبنات، وهذين الصندوقين الوحيدين، ذاتي التقييم الشهري وهو ما يتناسب مع طابعهم كأداة استثمار طويلة الأمد، أكثر تخصصية من باقي الصناديق.

يبقى الصناديق العالية المخاطر، وعددها 6 صناديق عملتها الدولار أو الريال، تستثمر جميعها بطبيعة الحال في أسهم الشركات العاملة في قطاعات مختلفة، المحلية أو الخليجية أو الأوروبية أو الشركات العالمية المعروفة أو الصاعدة والموزعة جغرافياً على الأسواق الرئيسية في العالم، وذلك بحسب نوع كل صندوق منها. ■



مجموعة سامبا المالية
خدمات استثمارية متنوعة



عيسى العيسى

في إطار الهيكلية الإدارية والتنظيمية الجديدة لمجموعة سامبا المالية، تنقسم الخدمات المصرفية الاستثمارية التي يقدمها "سامبا" الى أقسام مختصة هي: قسم الوساطة المالية، وقسم إدارة الأصول التي تعنى بالصناديق والمحافظ والحسابات الاستثمارية، وقسم الخدمات البنكية الخاصة. وهذه الأقسام مجتمعة تقدم باقة من الخدمات المصرفية الاستثمارية، وتغطي مختلف الفرص الاستثمارية للأفراد. وكما في قطاع الأفراد، تحظى مجموعة سامبا المالية لدى الشركات السعودية بموقع متقدم في ظل ما توفره من خدمات استشارية وترتيب التمويلات والإصدارات الأولية، وذلك من خلال كل من وحدة تمويل المشاريع ووحدة الاكتتاب والأسواق الرأسمالية.

تقدم مجموعة سامبا المالية لعملائها فرصة مفتوحة للتداول في سوق الأسهم المحلية كما في مختلف الأسواق العالمية. وتتصف هذه الخدمة بالتخصصية سواء ما يتعلق بالوساطة المحلية أو الوساطة الدولية حيث لا تقتصر خدمات سامبا في هذا القطاع على مراكز التداول الموزعة على شبكة فروع المجموعة. فقد خصص سامبا لعملائه حساباً خاصاً للتداول بالأسهم تحت مسمى "حساب وساطة الأسهم المحلية" الذي يوفر العديد من الخدمات المتخصصة بما فيها حفظ الأسهم المحلية وتنفيذ أوامر الشراء والبيع عبر الهاتف، كما أن وسطاء الأسهم المتخصصين لدى سامبا يطلعون العملاء على آخر مستجدات السوق وتحركات الأسعار في سوق الأسهم المحلية.

وللتداول في الأسواق العالمية وفر سامبا أيضاً "خدمات الوساطة الدولية" التي تتيح الاستثمار في الأسهم والسندات والسلع والعقود التجارية وعقود الخيار المتوفرة في أسواق الولايات المتحدة الأميركية أو المملكة المتحدة أو أوروبا، وكما في حالة الأسهم المحلية يقوم الوسطاء المتخصصون ومؤسسات الأبحاث بتزويد العملاء بكافة المعلومات والتوصيات حول مختلف الأسواق.

أما من حيث الوساطة الإلكترونية يوفر سامبا نظاماً للتداول الإلكتروني للأسهم المحلية تحت مسمى "سامبا تداول" وهو يشهد نمواً مستمراً في حجم العمليات والإيرادات والحصة السوقية.

الصناديق والمحافظ الاستثمارية

يقدم قسم إدارة الأصول في مجموعة سامبا المالية، مجموعة من الصناديق الاستثمارية يصل عددها إلى 19 صندوقاً استثمارياً متنوعة الاستثمارات ومتعددة الآجال وتغطي كافة مستويات المخاطر، من ضمنها 6 صناديق إسلامية تعمل تحت إشراف مجموعة الخدمات المصرفية الإسلامية في سامبا، حيث تتيح صناديق سامبا الاستثمارية فرص الاستثمار في مختلف الأدوات المالية فتغطي الأصول الرئيسية مثل الأسهم والسندات وأسواق المال، بالريال السعودي أو بالدولار الأميركي، وتتوزع ما بين صناديق الأسهم المحلية وصناديق الأسهم الأميركية والأوروبية والآسيوية والعالمية وأيضاً الصناديق التي تستثمر في السندات وأسواق المال وتمويل التجارة الدولية، وكذلك في منتجات مجازة من قبل هيئة الرقابة الشرعية للبنك.

وإضافة إلى كون هذه الصناديق متاحة للاستثمار أمام المستثمرين السعوديين وباقي المستثمرين الذين يملكون حساباً في سامبا، فقد أتاح سامبا للمستثمرين المقيمين خارج المملكة والراغبين بالاستثمار في سوق الأسهم السعودية إمكانية الاستثمار بواسطة صندوق "سيف" Saudi Arabia Investment Fund المدرج في بورصة لندن.

ولا يقتصر نشاط مجموعة سامبا المالية في قطاع الصناديق الاستثمارية على الصناديق الجاهزة، إذ يجيز البنك لعملائه إمكانية الحصول على محفظة استثمارية خاصة تستثمر في كل من عمليات تمويل التجارة المعروفة بإسم المرابحة والودائع الائتمانية والمحافظ الوصائية التي تستثمر في الأسهم المحلية والأسواق العالمية.

الخدمات البنكية الخاصة

بالإمكان القول أن مجموعة سامبا المالية كانت من أولى المؤسسات المالية التي أطلقت الخدمات البنكية الخاصة في السوق السعودية وتحديداً مع نهاية السبعينات من القرن الماضي من خلال قسم خاص ومستقل لقطاع الصيرفة الخاصة في سامبا.

ستة صناديق إسلامية باكورة إنتاج المجموعة الاسلامية في سامبا

أكثر البنوك السعودية نشاطاً في قطاع تمويل الشركات والخدمات الإستشارية



وهذا الموقع الريادي للمجموعة قد مكّن البنك من توسيع نطاق أعماله وقاعدة عملائه إلى ما وراء حدود السوق السعودية. وتشكل الجوائز المتعددة التي نالها البنك عن أدائه في هذا القطاع خير دلالة على تميّزه على المستوى المحلي والإقليمي.

وتقوم رؤية قسم الخدمات البنكية الخاصة في سامبا على بناء قاعدة من العملاء تتصف بالاستمرارية سواء على مستوى الأفراد أو الشركات. ويركز قسم الخدمات البنكية الخاصة وإدارة الاستثمارات والثروات الخاصة في مجموعة سامبا المالية، على خدمة فئة كبار عملاء البنك، بواسطة فريق من المصرفيين المتخصصين و القادرين على إتقان مهام المستشار المالي وبناء علاقة شخصية مع العميل تتصف بالسرية والشفافية المطلقة، وغرضها متابعة متطلباته واحتياجاته المصرفية والمالية.

وتشتمل قائمة الخدمات البنكية الخاصة، إضافة إلى الخدمات البنكية العادية مختلف الأدوات المالية والفرص الاستثمارية التي تتناسب مع الحاجات الخاصة بكل عميل على حدة والقادرة على تنمية الأصول والثروات. وفي هذا الإطار وعلى الرغم من الاستقلالية التي تطبع عمل كل من قسم إدارة الأصول وقسم الخدمات المصرفية الخاصة فإن مجال التعاون بينهم مفتوح بغرض بناء النوافذ الاستثمارية القادرة على تلبية الطلب المتزايد على الاستثمار سواء المحلي أو الخارجي.

إصدار "ينساب" يسجل إقبالاً قياسياً

يبدو أن الإصدارات الأولية التي تتولى إدارتها مجموعة سامبا المالية تتمتّع بجاذبية خاصة لدى المستثمرين السعوديين، فوفقاً لآخر الإحصاءات المتوافرة عن الاكتتاب في أسهم شركة ينبع للبتروكيماويات "ينساب" استقبلت فروع البنوك السعودية ووسائلها الإلكترونية ما يزيد عن 8 ملايين مكتتب أي ما يُقارب نصف سكان المملكة العربية السعودية، ليرتفع إجمالي المبالغ التي تم ضخها، إلى أكثر من 5 مليار ريال.

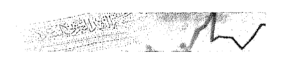


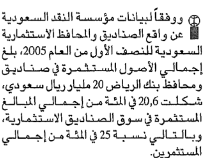
الأعمال المصرفية والاستثمارية للشركات

مما لاشك فيه أن مجموعة سامبا المالية، تعتبر من اكثر البنوك نشاطاً في تقديم الخدمات الاستشارية والإدارية للشركات السعودية مواكبة لما تشهده السوق السعودية من عمليات طرح اسهم للاكتتاب العام، حيث غالباً ما تولت مجموعة سامبا المالية مهام المدير والمستشار المالي للعديد من الإصدارات الأولية التي قامت بها الشركات السعودية خلال السنوات الأخيرة، وأدار سامبا عدد من أبرز الإصدارات الأولية التي شهدتها السوق السعودية، فعلى سبيل المثال أدار اكتتاب كل من شركة اتحاد اتصالات العام 2004، وبنك البلاد بداية العام 2005 وحالياً يتولى إدارة اكتتاب شركة "ينساب" التابعة لـ"سابك" والتي تشهد إقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين، هذا وقد أعلن عن تولي سامبا مهام المستشار المالي وكذلك مدير الاكتتاب في أسهم "المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق" المزمع طرحها في بداية العام 2006.

وفي إطار موازٍ ينشط سامبا في ترتيب خدمات التمويل والخدمات الاستشارية للمشاريع الكبرى التي تشهدها السعودية، ولعل أبرز أعماله في هذا القطاع قيادته ما صنف بأضخم تمويل إسلامي على مستوى العالم بمبلغ 2,35 مليار دولار وذلك لصالح شركة اتحاد اتصالات، كما لعب دور المستشار المالي لشركة "سافكو" التابعة لـ"سابك" في إجراءات ترتيب قرض بقيمة 330 مليون دولار، وترتيبها قرضاً بقيمة 600 مليون دولار لصالح شركة "تهامة" لتوليد الطاقة الكهربائية. ■

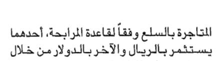






طلال القضيبي

بنك الرياض
27 صندوقاً ومحفظة تقليدية وإسلامية



لبنك الرياض تواجد قديم في قطاع الصناديق والمحافظ الاستثمارية، إذ يعود تاريخ أول صندوق استثماري لبنك الرياض من بين الصناديق التي ما زالت لتاريخه، إلى 18 حزيران/يونيو 1988 وهو تاريخ تأسيس "صندوق الدولار".

وفقاً لبيانات مؤسسة النقد السعودية عن واقع الصناديق والمحافظ الاستثمارية السعودية للنصف الأول من العام 2005، بلغ إجمالي الأصول المستثمرة في صناديق ومحافظ بنك الرياض 20 مليار ريال سعودي، شكلت 20,6 في المئة من إجمالي المبالغ المستثمرة في سوق الصناديق الاستثمارية، وبالتالي نسبة 25 في المئة من إجمالي المستثمرين.

هذه الأرقام تشكل دلالة على المركز المميز الذي يحتله بنك الرياض بوصفه أحد اكثر البنوك السعودية نشاطاً في قطاع الصناديق والمحافظ الاستثمارية، حيث بلغ إجمالي عدد صناديق ومحافظ بنك الرياض 27 صندوقاً ومحفظة استثمارية وذلك مع نهاية الربع الثالث من العام 2005 جميعها مفتوحة لإشتراك والإسترداد. أما الحدود الدنيا للاشتراك في صناديق بنك الرياض فهي 10 آلاف ريال أو 10 آلاف دولار بحسب عملة الصندوق، وفي المحافظ 25 ألف ريال.

ويستثمر بنك الرياض في مجموعة من الأدوات المالية بالريال السعودي والدولار الأميركي واليورو والين الياباني، موزعة على مختلف مستويات المخاطر، بما يتناسب مع احتياجات ومتطلبات المستثمرين على مختلف مستوياتهم.

فصناديق الأسهم المحلية والعالمية، العالية المخاطر نسبياً يبلغ عددها 12 صندوقاً موزعة ما بين سوق الأسهم المحلية والأسواق الدولية من أميركية وأوروبية ويابانية وغيرها، كما أن اثنين من هذه الصناديق تنحصر إستثماراتها في قطاع التكنولوجيا وقطاع الاتصالات. وتحوز صناديق الأسهم المحلية وعددها ثلاثة على نسبة 24 في المئة من إجمالي المبالغ المستثمرة في صناديق الأسهم السعودية، أما صناديق الأسهم العالمية فتحوز على نسبة 53 في المئة من المبالغ المستثمرة في صناديق الأسهم العالمية الموجودة لدى البنوك السعودية، وذلك بحسب آخر الإحصائيات الصادرة عن مؤسسة النقد العربي السعودي.

وثمة فئة أخرى من الصناديق هي صناديق السندات تضم اثنين، أحدهما يستثمر في سندات الدولار كسندات الخزينة الأميركية والأوروبية والسندات الصادرة عن مؤسسات دولية والتي تدر عوائد ثابتة ومتغيرة، والثاني يستثمر في سندات دولية باليورو والين والدولار وخلافه من سندات حكومية وسندات شركات متعددة الجنسيات تدر عوائد ثابتة. وتتصف صناديق السندات بكونها تستثمر في أدوات الدين ولذا فهي متوسطة المخاطر تهدف إلى تحقيق دخل منتظم بالإضافة إلى مكاسب رأسمالية على المدى المتوسط.

كذلك هناك صندوقان للنقد، يحققان دخلاً منتظماً في ظل مخاطر محدودة، الأول بالريال السعودي والآخر بالدولار.

استثمارات مجازة شرعاً

من ضمن مجموعة صناديق ومحافظ بنك الرياض السبعة والعشرين، يوفر البنك تحديداً 5 صناديق و4 محافظ إسلامية. وتنقسم الصناديق الإسلامية ما بين الأسهم والمتاجرة بالسلع والصناديق المتوازنة.

فصناديق الأسهم وهما اثنان أحدهما يستثمر بالريال السعودي في أسهم الشركات السعودية المتوافقة أعمالها مع الضوابط الشرعية والآخر يستثمر بالدولار في أسهم الشركات الدولية ووفقاً للضوابط نفسها. وهي بذلك تمنح المستثمرين فرصة تنمية رؤوس أموالهم مع تحمل المخاطر المرتفعة نسبياً.

وكما صناديق الأسهم فإن صندوقي المتاجرة بالسلع وفقاً لقاعدة المرابحة، أحدهما يستثمر بالريال والآخر بالدولار من خلال تحويل صفقات المرابحة.

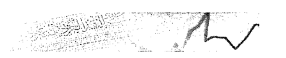
أما الصندوق المتوازن فيستثمر بالريال السعودي في اسهم الشركات السعودية والصكوك الإسلامية والمرابحة، ما يضعه ضمن فئة الصناديق المتوسطة المخاطر.

المحافظ الاستثمارية

وكما الصناديق، فان المحافظ الاستثمارية لبنك الرياض تنقسم هي الأخرى ما بين 4 محافظ تقليدية و4 إسلامية تحت تسميات مشتركة ومستويات عوائد ومخاطر متنوعة وعملة واحدة هي الريال السعودي. تتوزع أصولها بنسب مختلفة في صناديق بنك الرياض التقليدية أو الإسلامية.

من هنا تنقسم المحافظ الاستثمارية في بنك الرياض ما بين: "الشامخ" و"الشامخ الإسلامية" ذات المخاطر المرتفعة، اللذان يستثمران خصوصاً في صناديق الأسهم من محلية ودولية وبنسبة ضئيلة في صناديق أسواق النقد أو المتاجرة بالسلع.

محفظة "الشجاع" و"الشجاع الإسلامية" وهما أيضاً مرتفعتا المخاطر تتركز استثماراتهما في صناديق الأسهم وبشكل محدود في صناديق السندات أو المتاجرة بالسلع. أما المحافظ المتوسطة المخاطر فهما محفظتا "المقدام" و"المقدام الإسلامية" واللتان تستثمران في تشكيلة متوازنة من صناديق الأسهم والسندات أو المتاجرة بالسلع. وتبقى محفظتا "الهادئ" و"الهادئ الإسلامية" متدنيتا المخاطر تستثمران بشكل رئيسي في صناديق أسواق النقد أو المتاجرة بالسلع وبشكل ثانوي في صناديق الأسهم.■



البنك السعودي البريطاني
مجموعة استثمارية عالمية ومستقلة

كان البنك السعودي البريطاني في طليعة المصارف التي بادرت الى تأسيس شركات خاصة بالانشطة الاستثمارية، حيث أعلنت هيئة سوق المال بعد إنشائها منتصف العام الماضي، عن الترخيص لثلاث شركات متخصصة في الأوراق المالية، بمزاولة عدد من الأنشطة الاستثمارية، من بينها شركة "إتش.أس.بي.سي. العربية السعودية المحدودة".

أجازت هيئة سوق المال للشركة "ممارسة نشاط التعامل بصفة وكيل في أعمال الأوراق المالية، والترتيب والتعهد بالتغطية والإدارة والحفظ وتقديم المشورة في السوق السعودية، وفقاً للشروط المنصوص عليها بقرار مجلس الهيئة". ليكون بذلك البنك السعودي البريطاني أول من نفذ التوجيهات الجديدة التي تضمنتها "لائحة الأشخاص المرخص لهم" الصادرة عن هيئة سوق المال السعودية، والتي حملت في طياتها إلزام للبنوك بفصل قطاع الصيرفة الاستثمارية عن الخدمات المصرفية التجارية، وحصرها بشركة تابعة تتمتع بشخصية معنوية مستقلة عن البنك.

"إتش.أس.بي.سي." السعودية

لم يشكل الإعلان عن الترخيص لشركة إتش.أس.بي.سي. العربية السعودية المحدودة، مفاجأةً للبنك السعودي البريطاني الشريك الأساسي لمجموعة HSBC في السوق السعودية. ولكنه من دون شك جاء كخاتمة سعيدة لعمل متواصل خلال السنوات الثلاث الماضية، بذل خلالها الطرفان جهوداً جبارة من الناحيتين القانونية والتنظيمة الداخلية، كانت نتيجتها تحول إتش.أس.بي.سي. العربية السعودية المحدودة، إلى بنك ستثماري.

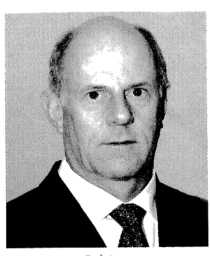
وفي هذا الإطار، يقول نائب العضو المنتدب لمجموعة الاستثمارات في البنك السعودي البريطاني **زيد القويز**: "تأسست شركة HSBC للصيرفة الاستثمارية المحدودة، بالشراكة بين البنك السعودي البريطاني بنسبة 40 في المئة، ومجموعة HSBC بنسبة 60 في المئة، كشركة محدودة المسؤولية، تنحصر أنشطتها المالية في قطاع الصيرفة الاستثمارية. وهي بالتالي سوف تكون الجهة المسؤولة عن إدارة جميع الخدمات المصرفية الاستثمارية التي توفرها مجموعة الاستثمارات في البنك السعودي البريطاني".

ويضيف **القويز**: "من الناحية القانونية والتنظيمية، فان شركة HSBC للصيرفة الاستثمارية المحدودة ستبدأ بالعمل رسمياً بداية العام 2006 بعد الانتهاء من كامل الإجراءات القانونية المتبقية الضرورية لتسجيلها في السجل التجاري، حتى يصبح لها تكوينها القانوني الرسمي. أما عملياً فان هذه الشركة قائمة وفاعلة تحت مظلة البنك السعودي البريطاني، الشراكة الجديدة بين البريطاني و HSBC تم خلقها بغرض خدمة السوق السعودية والإفادة من الفرص المتوافرة وخبرات المؤسستين، وبناء أرضية صلبة للتعاون على نطاق أوسع في المستقبل".

مجموعة خدمات الاستثمار

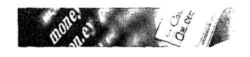
يستعرض نائب العضو المنتدب لمجموعة الاستثمارات في البنك السعودي البريطاني، **زيد القويز** القطاعات الأساسية لعمل مجموعة الاستثمارات في "ساب"، قائلاً: "تتوزع أعمال البنك في قطاع الصيرفة الاستثمارية على ستة قطاعات أساسية هي: قطاع تمويل الشركات والخدمات الاستشارية، قطاعي أسواق الدين وتمويل المشاريع والتمويل المركب قطاع إدارة الأصول، قطاع خدمات الوساطة، وقطاع خدمات الأوراق المالية security services".

وعن نشاطات وأعمال تلك القطاعات، يقول **القويز**: "يتولى قطاع تمويل الشركات تقديم الخدمات الاستشارية المتعلقة بتحويل الشركات من شركات محدودة إلى شركات مساهمة، وهي خدمات منحصرة بالسوق السعودية والشركات السعودية الناشطة في أسواق خارجية. وتغطي هذه الخدمات عمليات إعادة هيكلة الشركات وتحول ملكيتها، من خلال ترتيب وإدارة عمليات الاندماج وتملك الحصص في رأس المال والاكتتابات الخاصة Private Placement وإصدارات الحقوق Rights Issue. ويأتي في الإطار نفسه النشاط الأبرز على الساحة السعودية الذي لم يغب عن أعمال البنك، حيث تولى السعودي البريطاني بالشراكة مع HSBC ترتيب وإدارة الإصدارات الأولية لعدد من الشركات من أبرزها التعاونية للتأمين والمراعي، وتحضر شركة HSBC للصيرفة الاستثمارية المحدودة لإدارة الاكتتاب العام لأربع شركات إضافية خلال الفترة المقبلة".



جون كوفردال

ويضيف **القويز**: "أما قطاعي أسواق الدين والتحويل المركب، فمهمته ترتيب وإدارة التمويل ومختلف الخدمات الاستشارية المرتبطة به، كما توفير أدوات الدين للشركات من خلال مختلف أنواع الأوراق المالية كالسندات والصكوك. ومما لاشك فيه أن توفير خدمات التمويل المركب يشهد نشاطاً مطرداً في ظل موجة المشاريع الكبرى ومشاريع الخصخصة. وفي هذا الإطار يتولى "ساب" مهام المستشار المالي لصالح تمويل عدد من المشاريع البتروكيميائية منها مشروع "الواحة للبتروكيماويات" و"التصنيع للبتروكيماويات"، إضافة إلى مشروع "الشعيبة 3" لبناء محطة مستقلة لانتاج الماء والكهرباء". أما الحدث الريادي لـ"ساب"



وHSBC فيتمثل، في أبرز إصدار للأوراق المالية، يتوقع أن تشهده السوق المحلية قريباً، حيث يتولى المصرفان بواسطة شركة HSBC للصيرفة الاستثمارية إنجاز الترتيبات اللازمة لإصدار صكوك لصالح شركة سابك تصل قيمتها إلى نحو مليار دولار، يتم تسويقها في السوق السعودية.

ويصف **القويز**: "خدمات الأوراق المالية في "السعودي البريطاني" "بالقطاع المكمل لمختلف الخدمات المصرفية الاستثمارية التي توفرها حالياً مجموعة الاستثمارات في "ساب" ولاحقاً شركة HSBC للصيرفة الاستثمارية. ويجري التحضير لتقديم خدمات حفظ الأوراق المالية للمؤسسات الاستثمارية الدولية غير المصرفية. أما حالياً فيقدم قطاع خدمات الأوراق المالية لزبائنه من المؤسسات، خدمات الودائع المالية من إدارة ومراقبة وتقييم يقدمها لمدراء مشاريع الإستثمار الجماعية في صناديق الإستثمار المشتركة، وودائع المعاشات، وشركات التأمين والمشاريع الإستثمارية، وغيرها. وفي إطار الارتباط مع قطاع تمويل شركات الخدمات، يتولى قسم الأوراق المالية إدارة العمليات المرافقة والمرتبطة بالاكتتابات العامة والخاصة".

ويضيف **القويز**: "أما خدمات الوساطة التي يوفرها البنك فتشمل خدمة التداول في الأسهم المحلية والعربية والدولية".

الصناديق والمحافظ الاستثمارية

يملك البنك السعودي البريطاني أحد أكبر مجموعات الصناديق والمحافظ الاستثمارية بين المصارف السعودية، حيث يبلغ عددها 25 صندوقاً ومحفظة إستثمارية من تقليدية وإسلامية تحت مسمى "المنامة"، وجميعها صناديق غير محددة المدة يجري تقييمها يومياً أو مرتين في الأسبوع.

وتنقسم صناديق "ساب" إلى 6 أقسام، وفقاً لطبيعة استثماراتها. وهي موزعة على الشكل التالي:

– صناديق الاستثمار قصيرة الأجل: تستثمر في أسواق المال و10،8 غيرها من أدوات الاستثمار وعددها 3 صناديق بالريال والدولار والجنيه الإسترليني.



زيد القويز

– صناديق الاستثمار بالسندات: عددها صندوقان، أحدهما يستثمر بالسندات الدولية والآخر بالسندات العالمية.

– صناديق المتاجرة: عددها صندوقان إسلاميان يقعان ضمن مجموعة "الأمانة– للحلول المصرفية الاسلامية"، أحدهما بالريال والآخر بالدولار.

– صناديق الاستثمار في الأسهم السعودية: عددها 5 صناديق، 3 إسلامية هي: "صندوق الأمانة للأسهم السعودية"، "صندوق ساب للمتاجرة في الأسهم السعودية" و"صندوق الأمانة للشركات الصناعية". والإثنان الآخران تقليديان أحدهما يستثمر في باقة مختارة من مختلف أنواع الأسهم السعودية، والآخر في أسهم الشركات المالية المدرجة.

– الأسهم العالمية: فرص الاستثمار فيها مفتوحة من خلال صناديق مؤشرات الأسهم العالمية، وعددها 5 صناديق من ضمنها صندوق إسلامي يستثمر في تشكيلة من الأسهم العالمية، وباقي الصناديق موزعة على الأسهم الأميركية والأوروبية واليابانية والآسيوية.

– صناديق رأس المال المضمون: عددها صندوقان، هما: "علاوة ناسدك" و"ستاندرد أند بوز".

أما محافظ البنك السعودي البريطاني فعددها 6 محافظ، موزعة بالتساوي ما بين مستويات المخاطر الثلاث: عالية، متوسطة ومنخفضة. وما بين المحافظ التقليدية ومحافظ "الأمانة" الإسلامية، وهي تحمل مسميات تتفق مع طبيعة مخاطرها كـ "الدفاعية"، "المتوازنة"، و"المتنامية". وتستثمر تلك المحافظ، المتنوعة الأصول والتوزيع الجغرافي، في صناديق البنك السعودي البريطاني، وبنسب مختلفة تتفق وطبيعة كل منها.

وعن الصناديق ومحافظ الاستثمار لدى البنك السعودي البريطاني، يلفت **القويز** إلى أنها "تشكل النشاط الأساسي لقطاع إدارة الأصول، كما أنها تشهد إقبالاً وأداءً متميزاً بدلالة أنها احتلت المرتبة الثالثة بين البنوك السعودية من حيث الحصة السوقية من مجموع الأصول تحت الإدارة، والمرتبة الثانية من حيث حجم الصناديق المستثمرة أصولها تحديداً في الأسهم السعودية". ويضيف موضحاً، أن لدى السعودي البريطاني صناديق دولية تدار من قبل HSBC مباشرة أو بالتعاون مع جهات دولية مختصة Sub-Management Agreement. وقريباً سيطرح السعودي البريطاني عدداً إضافياً من الصناديق/ منها صندوق للاستثمار في الأسواق الصينية والهندية يديره متخصصون مركزهم في الهند والصين، وصندوق متعدد الإدارة، وصندوق للأسهم الخليجية، حيث يعمل البنك حالياً على تكوين الخبرات اللازمة لإدارة صندوق الأسهم الخليجية، أما الصناديق الدولية فإن الشراكة الستراتيجية مع HSBC تزيل عبء بناء الجهاز المحلي اللازم لإدارة هذه الصناديق التي ستحمل لاحقاً اسم HSBC". ■



البنك السعودي الفرنسي
مروحة واسعة من الأدوات الاستثمارية


جان ماريون

يتمتع البنك السعودي الفرنسي بتواجد ثابت في قطاع الصيرفة الاستثمارية في السوق السعودية، بفضل حزمة متنوعة من الخدمات والمنتجات الاستثمارية. فالفرص متوافرة أمام عملاء السعودي للاستثمار في مختلف الأدوات والأسواق المالية المحلية والخارجية إما مباشرة وإما بواسطة الصناديق والمحافظ الاستثمارية التي يوفرها البنك.

يوفر السعودي الفرنسي لزبائنه خدمة الوساطة في الأسهم المحلية والأسهم الخليجية والعربية إضافة إلى الأسهم وعقود الخيار بالأسواق العالمية في أميركا وآسيا وأوروبا. ويعتبر البنك السعودي الفرنسي من أوائل البنوك التي قدمت خدمة التداول في الأسهم سواء كانت عالمية أو محلية، وقد قطعت هذه الخدمة شوطاً كبيراً حيث يقع البنك ضمن أحد المراكز الأربعة الأولى من حيث إجمالي حجم التداول في سوق الأسهم السعودية، والذي يتم من خلال مراكز استثمار وصالات تداول، ومدعومة بخدمة "فرنسي تداول" التي تتيح لعملاء البنك بالتداول في الأسهم السعودية عبر الإنترنت والتي تحتل المركز الثاني على مستوى المملكة من حيث حجم التداول الالكتروني. أما الأسهم العالمية وحسب آخر تقرير لمؤسسة النقد العربي السعودي عن حجم نشاط الوساطة العالمية، فقد حافظ البنك السعودي الفرنسي على المركز الأول من حيث حجم التداول في الأسهم وعقود الخيار.

الصناديق والمحافظ

أما المنتجات الاستثمارية التي يقدمها البنك فتغطي الأصول الرئيسية مثل الأسهم والسندات وأسواق المال، وهي إما بالريال السعودي أو بالدولار الأميركي. فصناديق السعودي الفرنسي وعددها 12 صندوقاً، جميعها صناديق مفتوحة تجيز الاشتراك والاسترداد يومياً، وتتوزع ما بين صناديق الأسهم المحلية وصناديق الأسهم الأميركية والأوروبية والآسيوية والعالمية وأيضاً الصناديق التي تستثمر في السندات وأسواق المال، وكذلك منتجات مجازة من قبل هيئة الرقابة الشرعية للبنك وعددها أربعة صناديق تستثمر في المتاجرة في الأسهم وعمليات المرابحة على السلع. أما المحافظ الاستثمارية –صناديق الصناديق– فتستثمر في مزيج من الصناديق الآنفة الذكر وذلك حسب ثلاثة مستويات من المخاطرة. وتتيح هذه المحافظ الفرصة أمام المستثمر لتوزيع المخاطر، حيث لدى السعودي الفرنسي ثلاث محافظ، تتوزع أغلبية استثماراتها على أدوات مالية مختلفة بما يتناسب مع مستوى عوائدها المستهدفة ونسبة مخاطرها. فمحفظة "الشاهين" تستثمر كل أصولها في الأسهم وهي بذلك عالية المخاطر، و"الحر" تتوزع استثماراتها ما بين الأسهم خصوصاً والسندات والنقد وما يماثله وهي بذلك متوسطة المخاطر، أما "الوكري" فهي تستثمر أساساً في السندات والنقد ولكنها تستثمر كذلك في الأسهم عندما تكون أوضاع السوق مشجعة، وهي منخفضة المخاطر.

بذلك يبلغ عدد صناديق ومحافظ البنك السعودي الفرنسي 15 صندوقاً ومحفظة يبلغ حجم الأصول المدارة من قبلها مليارات الريالات، ويتفاوت أداء أو عائد الصناديق كلٌ حسب فئته. فعلى سبيل المثال حققت صناديق الأسهم خلال التسعة أشهر الأولى من العام 2005 عائداً إيجابياً تخطى بعضها نسبة 100 في المئة. هذا ويستمر السعودي الفرنسي في طرح المزيد من الصناديق الإستثمارية في ضوء متطلبات السوق وظهور فرص مؤاتية وجاذبة للاستثمار.

تعد الخدمات المصرفية الخاصة من النشاطات الستراتيجية للبنك السعودي الفرنسي، لما توفره من تنوع في مصادر الدخل للمصرف في ظل الطلب المتزايد داخل المملكة وفي المنطقة بشكل عام على خدمات متميزة ومتخصصة. ويقوم البنك بتعزيز قدراته في ما يتعلق بالخدمات المصرفية الخاصة عبر توسيع فريق العمل لاستيعاب شريحة أوسع من العملاء في المناطق الرئيسية من المملكة ورفع مستوى الكفاءة على صعيد نوعية الخدمات.

استمرار في التوسع

يقوم البنك بدراسات مستمرة عبر دائرة الخدمات الاستثمارية والخدمات المصرفية الخاصة لهيكلة أدوات ومنتجات استثمارية جديدة قادرة على تأمين خيارات مجزية ومتنوعة للعملاء، وتكون مرتبطة بالأسواق المحلية والإقليمية والدولية. هذا التوجه هو ضمن سياسة البنك المتبعة لتوفير مروحة واسعة من الأدوات لتناسب مختلف تطلعات العملاء كل بحسب مستوى المخاطرة المتناسبة مع قدراته. كما بدأ البنك تقديم الخدمات الاستشارية في مجال الاستثمار للعملاء سواء أفراد أو شركات قبل سنوات عدة، وقد كان لهذه الخدمة اثر إيجابي سواء على صعيد نشر الثقافة الاستثمارية أو زيادة مبيعات المنتجات الاستثمارية.

أما من حيث مساهمة البنك في نشاط السوق الأولية فقد شارك البنك السعودي الفرنسي في الكثير من الإصدارات الأولية التي شهدتها المملكة وسوف يبدأ قريباً بأخذ دوره في إدارة الإصدارات الأولية. ■

إستثمر مع البنك الأول في المملكة



صندوق الرائد... جائزة أفضل صندوق للمتاجرة في الأسهم المحلية

صندوق المساهم... جائزة أفضل صندوق للأسهم المحلية

لقد كان إختيار عملائنا الإستثمار من خلال سامبا صائباً منذ البداية... وهذا ما أكدته لجنة منتجات الإستثمار للبنوك السعودية حين منحت سامبا جائزة أفضل مدير إستثماري للعام، إضافة إلى ٨ جوائز أخرى لصناديق سامبا من ضمن ١١ فئة إستثمارية تشمل الصناديق التي تستثمر في مختلف الأسواق الدولية والمحلية. ولا عجب في أن يحصد المساهم جائزة أفضل صندوق للأسهم المحلية للسنوات الـ ٣ الماضية والرائد جائزة أفضل صندوق للمتاجرة في الأسهم المحلية لعام ٢٠٠٤م، فأداء صناديق الأسهم المحلية من سامبا خير دليل على ريادتها:

	الأداء بنهاية عام ٢٠٠٤م	الأداء منذ بداية عام ٢٠٠٥م	الأداء خلال الأشهر الـ ١٢ الأخيرة	الأداء منذ بداية التأسيس
صندوق المساهم	١٠٤،٢٠٪	١٤٩،٣٣٪	١٦٨،٩٦٪	١٦٢٥،٤٧٪ (١٦ مايو ١٩٩٢م)
صندوق الفريد	٩٠،٣٢٪	١٣١،٢٢٪	١٣٥،٦٢٪	٣٠١،٩٤٪ (١٥ ديسمبر ٢٠٠٣م)
صندوق الرائد (الإستثمار وفق ضوابط هيئة الرقابة الشرعية)	٩٤،٢٠٪	١٤٠،٠٦٪	١٦٠،٧٦٪	٦٩٤،٠٢٪ (١٥ ديسمبر ٢٠٠٢م)

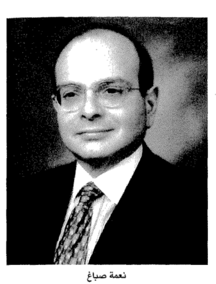
ليكن أفضل المدراء الإستثماريين في المملكة اختيارك اليوم... مرحباً بك في أقرب فرع لسامبا إليك.

للإستفسار فضلاً الإتصال بسامبافون ٨٠٠ ١٢٤ ١٠١٠ على مدار الساعة

خدمات الاستثمار

البنك العربي الوطني

صناديق ومحافظ استثمارية لآجال ومجالات متنوعة


نعمة صباغ

كغيره من المصارف السعودية يفتح البنك العربي الوطني أمام عملائه إمكانيات ومنافذ مختلفة للاستثمار، من غرف ومراكز تداول موزّعة على شبكة فروعه في مختلف أنحاء المملكة وخدمات التداول الإلكتروني من خلال شبكة الإنترنت، كما الصناديق والمحافظ الاستثمارية المتعددة ما بين تقليدية وإسلامية، والمتنوعة من حيث طبيعة الاستثمار ومستويات العوائد والمخاطر.

الصفة الأساسية التي تميّز البنك العربي الوطني تتمثل في القاعدة التي يعتمدها البنك لتقسيم مجموعة صناديقه ومحافظه الاستثمارية إلى ثلاث فئات، وتحديداً إلى ثلاث مناطق زمنية وفقاً لآجال تلك الصناديق والمحافظ، بما يتناسب مع الحاجات المختلفة لفئات المستثمرين المتنوعة.

المدة الزمنية

يعرّف البنك العربي الوطني المدة الزمنية، بكونها المدة التي يحددها المستثمر لتحقيق أهدافه المالية من دون أن يجعل من التقلبات التي قد تشهدها السوق، دافعاً للخروج في التوقيت السيئ. ومن أجل تسهيل عملية الاختيار المناسب التي تتماشى مع آفاق المستثمر الزمنية، قام البنك العربي بتقسيم المدة الزمنية إلى ثلاث مناطق حملت كل واحدة منها تسمية مختلفة، أو لوناً مميزاً.

المنطقة الأولى هي المنطقة الزرقاء وهي مناسبة للمستثمرين الباحثين عن استثمار لا تتجاوز مدّته السنتين. المنطقة الثانية هي المنطقة الصفراء وهي مناسبة للمستثمرين الراغبين باستثمار متوسط الأجل وهذا يعني فترة زمنية تمتد بين سنتين إلى خمس سنوات. المنطقة الأخيرة هي المنطقة الحمراء وهي الأطول زمنياً، إذ تناسب المستثمرين الذين يبحثون عن استثمارات طويلة الأجل لمدة خمس سنوات وما فوق.

فالصناديق الموجودة في المنطقة الزرقاء وعددها أربعة موزعة بالتساوي ما بين الصناديق التقليدية والإسلامية، وتتصف جميعها بكونها متدنية المخاطر، توفر حماية لرأس المال وعائداً منتظماً وسيولة عالية للمستثمرين. وتتركز أصول تلك الصناديق بشكل رئيسي في أدوات أسواق المال المنخفضة المخاطر كالودائع لأجل والسندات الحكومية وأوراق الخزينة وذلك للصناديق التقليدية وعمليات المرابحة للصناديق الإسلامية.

أما الصناديق المتوسطة المخاطر والتي تقع في المنطقة الصفراء فعددها 4 صناديق منها واحد إسلامي، وهي تتصف باقتصار عملتها على الدولار الأميركي نظراً لطبيعة استثماراتها والتي تتوزع ما بين الأسهم والسندات الدولية.

تبقى خمسة صناديق جميعها مدرجة في المنطقة الحمراء، واللون الأحمر يشكل مؤشراً إلى طبيعة تلك الصناديق بوصفها عالية المخاطر تحقق عوائد تفوق "المناطق الأخرى". وهذه الصناديق تتركز استثماراتها تحديداً ما بين سوق الأسهم المحلية وسوق أسهم الشركات الآسيوية وهي بالتالي تستثمر إما بالدولار وإما بالريال.

إشارة إلى أنه، وباستثناء صناديق أسواق المال التي يجري تقييمها يومياً، فان جميع صناديق البنك العربي الوطني يجري تقييمها مرتين في الأسبوع، وجميع الصناديق تعتبر صناديق مفتوحة أمام الاشتراك والاسترداد بحسب موعد التقييم. أما الحدود الدنيا للاشتراك في تلك الصناديق فهي 7500 ريال سعودي للصناديق ذات العملة المحلية وما يوازيها أي 2000 دولار أميركي في الصناديق بالدولار.

المحافظ

كما صناديق الاستثمار، تتوزع محافظ البنك العربي الأربع ومن ضمنها محفظة إسلامية واحدة، على مختلف مستويات المخاطر وبالتالي على المناطق الزمنية الثلاث. وتتوزع اكتتابات تلك المحافظ بنسب مختلفة على صناديق "المستثمر العربي" من خلال الاستثمار في أصول مختلفة على نطاق دولي، بما يتناسب مع طبيعة مخاطر تلك المحافظ.

في هذا الإطار تضم مجموعة محافظ البنك العربي، المحفظة "المحافظة" التي تقع ضمن المنطقة الزرقاء و تهدف إلى تنمية رأس المال على المدى الطويل. أما المحفظة "المباركة" وهي محفظة إسلامية والمحفظة "المتوازنة" فتقعان ضمن المنطقة الصفراء، وتهدفان إلى تنمية رأس المال على المدى المتوسط.

تبقى محفظة "النمو" وموقعها ضمن المنطقة الحمراء، فتهدف إلى تنمية رأس المال على المدى القصير. ■



البنك السعودي الهولندي:

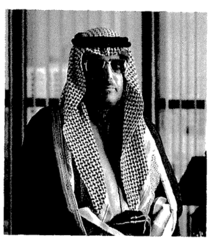
الصيرفة الاستثمارية بمعايير دولية

يقدم البنك السعودي الهولندي باقة متنوعة من الخدمات والمنتجات الاستثمارية، تمكن من خلالها قطاع الخدمات الاستثمارية من المساهمة في إجمالي إيرادات البنك بنسبة عالية، وذلك وفقاً لنتائج الربع الثالث من العام 2005.

فمن حيث الخدمات يقدم البنك خدمة الوساطة و التداول في الأسهم المحلية والخليجية والعربية والدولية. ومن ناحية المنتجات يقدم البنك لعملائه مجموعة من الصناديق والمحافظ المفتوحة، المتنوعة من حيث طبيعة الاستثمار ومن حيث الحد الأدنى للاكتتاب والاشتراك والاسترداد، ومن حيث توزعها الجغرافي. كما يقدم البنك إضافة إلى ذلك عدد من المنتجات الاستثمارية الخاصة المهيكلة بحسب متطلبات واحتياجات العميل. ويقدم البنك السعودي الهولندي لعملائه ذوي الملاءة المالية خدمة مصرفية متميزة تحت مسمى المصرفية المميزة "فان غوخ". هذا ويولي البنك اهتماماً متزايداً في قطاع الخدمات الاستشارية لمواكبة ما تشهده الشركات السعودية من إصدارات خاصة للأسهم واكتتابات عامة وعمليات اندماج وتملك داخل وخارج المملكة.

خدمة الوساطة والتداول

من حيث خدمات الوساطة يؤمن البنك لعملائه خدمة التداول في الأسهم الدولية والمحلية من خلال الصالات الموزعة على شبكة فروع البنك إضافة إلى وحدة مركزية لخدمة كبار العملاء، لتبلغ حصة البنك السوقية من حجم التداول في السوق المحلية نسبة حوالي 7 في المئة. وقد وسع البنك خلال العام الحالي 2005، الخدمات الدولية لتشمل أسواق المال في جميع دول مجلس التعاون الخليجي، هذا ومن المتوقع خلال الربع الأول



سليمان السحيمي

من العام 2006 أن تغطي خدمة التداول الدولية سوق المال في كل من لبنان ومصر والأردن ودول شمال أفريقيا.

يبلغ عدد الصناديق الاستثمارية المطروحة من قبل البنك السعودي الهولندي 12 صندوقاً استثمارياً تستثمر في أسواق المال وفي الأسهم المحلية والخارجية، وبلغ حجم صافي أصول صناديق البنك والتي كان عددها 10 صناديق مع نهاية الربع الثالث من العام الحالي 2005 ما يوازي 2,47 مليار ريال سعودي. أما مجموعة المحافظ أي صناديق ضمن صناديق استثمارية، فعددها 6 محافظ تستثمر في صناديق للبنك السعودي الهولندي والصناديق والمنتجات الاستثمارية المطروحة من قبل بنوك أخرى في المملكة، وهي تتوزع على مستويات المخاطر الثلاث، المنخفضة المخاطر-تحت مسمى الأمان، المتوسطة المخاطر-تحت مسمى الميزان، العالية المخاطر- تحت مسمى الطموح. وبلغ حجم صافي أصول محافظ البنك السعودي الهولندي وعددها 6 محافظ مع نهاية الربع الثالث من العام الحالي 2005 ما يوازي 583 مليون ريال سعودي ليبلغ عدد الصناديق والمحافظ لاستثمارية التي طرحها البنك السعودي الهولندي حتى نهاية العام الحالي 2005، 18 صندوق ومحفظة استثمارية.

صناديق ومحافظ متنوعة

هذا وتنقسم صناديق ومحافظ البنك السعودي الهولندي الاستثمارية إلى مجموعتين، مجموعة صناديق ومحافظ البنك السعودي الهولندي وعددها 10 صناديق منها صندوق للمتاجرة بالأسهم السعودية وهو صندوق شرعي يستثمر في مجموعة مختارة من الأسهم المتداولة في سوق المال السعودي لشركات تتطابق أعمالها مع أحكام الشريعة وتحقق معدلات نمو مرتفعة. و9 صناديق تقليدية موزعة ما بين صندوقين للاستثمار في أسواق المال واحد بالريال السعودي والآخر بالدولار الأميركي، تستثمر في أدوات وأوراق مالية صادرة عن جهات حكومية ومؤسسات مالية مختلفة. وصندوق مؤشر البنوك السعودية الذي يستثمر في أسهم البنوك السعودية، و4 صناديق للاستثمار في الأسهم والأوراق المالية للشركات الأوروبية والأميركية واليابانية والآسيوية وهي أيضاً صناديق مؤشر للشركات المدرجة في تلك الأسواق.

صندوقان جديدان

وطرح البنك مؤخراً صندوقين جديدين، الأول صندوق محلي للاستثمار في أسهم الشركات المدرجة في السوق المحلية وهو صندوق متفاعل تتم إدارته بإستراتيجية خاصة وبشكل مستقل عن مؤشر السوق بغرض تحقيق عوائد أفضل، والصندوق الآخر هو صندوق للاستثمار في أسهم الشركات المالية المدرجة في أسواق المال في دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة إلى ثلاث محافظ استثمارية هي الأمان والميزان والطموح، وهي متنوعة المخاطر وبالتالي





متنوعة الاستثمارات، تتوزع استثماراتها ما بين صناديق الدخل الثابت وأسواق المال وصناديق الأسهم، بنسب مختلفة تتوافق مع مستوى المخاطر والعائد المتوقع لكل محفظة من المحافظ الثلاث.

ومجموعة أخرى تحت مسمى "اليسر" وهي مجموعة المحافظ والصناديق المتطابقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وعددها صندوقي مرابحة احدهما بالريال السعودي والآخر بالدولار الأمريكي، يستثمرون أصولهم في المرابحة بتمويل الصفقات التجارية المنفذة وفقاً لأحكام الشريعة، وأيضاً 3 محافظ استثمارية شرعية وهي أيضا تتوزع على مستويات المخاطر الثلاث وتحمل اسم الأمان والميزان والطموح غير أنها تستثمر فقط في الصناديق والمنتجات الاستثمارية الشرعية التي تطرحها البنوك السعودية، وكما المحافظ التقليدية تتوزع أصول محافظ اليسر بنسب مختلفة على الاستثمارات الأقل مخاطرة وهي في هذه الحالة صناديق المرابحة والصكوك، والصناديق ذات المخاطر المرتفعة أي صناديق الأسهم، وذلك وفقاً مستوى المخاطر لدى كل محفظة والعائد المتوقع.

المصرفية المميزة "فان غوخ"

إلى ذلك يقدم البنك السعودي الهولندي من خلال المصرفية المميزة فان غوخ وهو اسم مستوحى من اسم الرسام الهولندي "فينسينت فان غوخ" خدمات متنوعة تتلاءم وطبيعة العميل الاستثمارية. تتعامل المصرفية المميزة مع عملائها من منطلق أن لكل عميل شخصية فريدة لها احتياجاتها وتطلعاتها، استنادا إلى الأفق الزمني الذي يخطط له العميل ووضعه المالي وقدرته على تحمل المخاطر، تقوم المصرفية المميزة بمساعدة العميل على وضع إستراتيجية محددة لتوزيع أصوله المالية ومعرفة مدى ملاءمتها لنوع الاستثمار الذي يناسبه، ولتسهيل ذلك تم إنشاء نظام تقييمي مبني على أسس علمية تم تطويره خصيصاً لعملاء المصرفية المميزة.

من أنواع الخدمات التي تقدمها المصرفية المميزة: تخصيص مدير حساب شخصي، استخدام صالات خاصة بعملاء المصرفية المميزة حيث تمكنه من إنجاز كافة معاملاته المالية، الاستفادة من برنامج نقاط مكافآت الحساب التي تستبدل لدى النخبة من المحلات الراقية، هاتف خاص لخدمة عملاء المصرفية المميزة على مدار 24 ساعة، أسعار تفضيلية على الخدمات المصرفية الاعتيادية، أسعار تفضيلية لصرف العملات الأجنبية، دعوات لحضور الندوات والمناسبات.

أما بعض المنتجات التي تقدمها المصرفية المميزة: حساب إدارة الأموال، وهو بمثابة البوابة لنطاق واسع من المنتجات والخدمات الاستثمارية، بطاقة "الكترون" الدولية للصرف الآلي للمصرفية المميزة، دفاتر شيكات خاصة بالمصرفية المميزة، بطاقة "سمارت" الائتمانية الخاصة بالخدمات المصرفية المميزة المعفاة من الرسوم السنوية، خدمة تداول بالأسهم المحلية، خدمات وساطة للأسهم الدولية، منتجات استثمارية مخصصة للمصرفية المميزة ومضمونة رأس المال، خدمات التخطيط والادخار طويلة الأجل.

الخدمات الاستشارية المالية

إن التواجد القديم للبنك السعودي الهولندي في قطاع الشركات في المملكة، ومواكبته لما تشهده مختلف القطاعات الإنتاجية السعودية من ثورة اقتصادية ومالية، وقدرته على الاستفادة من شراكته الإستراتيجية مع بنك ABN AMRO، قد دفعه بدءاً من العام 2004 إلى تأسيس قسم خاص بالخدمات المصرفية الاستشارية وأدوات الدين. ومن أحدث نشاطات هذا القسم نجاحه في تأمين اختيار البنك السعودي الهولندي من قبل شركة سابك، لتولي مهمة المستشار المالي لتنسيق قرض تجاري، لتمويل العمليات الإنشائية لمجمع ينساب في مدينة ينبع الصناعية والذي تتولى إدارته شركة ينبع الوطنية للبتروكيماويات "ينساب"، أحد الشركات التابعة لسابك. وفي إطار تثبيت البنك حضوره وقطفه حصة مرموقة من النشاط المتزايد في السوق الأولية السعودية من خلال إدارة عدد من الإصدارات الأولية التي ينتظر أن تشهدها المملكة خلال العام 2006، تمكن البنك من إتمام اتفاقيات مع خمسة شركات سعودية لتولي مهمة المستشار المالي وترتيب الإصدارات العامة الأولية لتلك الشركات وإدارة عمليات الاكتتاب فيها، ومن هذه الشركات كل من مجموعة "العبيكان" وشركة "الشرق الأوسط للكابلات المتخصصة" و"الشركة السعودية للتسويق" و"شركة البحر الأحمر". ما يشكل مؤشراً للنمو ملحوظ في نشاط البنك السعودي الهولندي في هذا القطاع خلال المرحلة القادمة.

ويترقب البنك السعودي الهولندي خلال العام القادم 2006 القيام بتأسيس شركات مستقلة تابعة، تتولى إدارة مختلف الخدمات والعمليات المصرفية الاستثمارية التي يقدمها البنك. وهي خطوة وان كانت تأتي التزاماً بتعليمات هيئة سوق المال السعودية فإنها من دون شك تشكل عنصر أساس في سعي البنك نحو تركيز جهوده في السعي لأن يكون أحد ابرز المصارف العاملة في قطاع المصرفية الاستثمارية في المملكة. ■



بنك الجزيرة "مصرفية إسلامية حديثة" لخدمة مختلف الشرائح

يبدو أن شعار "مصرفية إسلامية حديثة" الذي طبع أعمال بنك الجزيرة خلال الفترة السابقة، لن يكون العنوان الوحيد لعمل البنك. فاستعراض نشاط قطاع الخدمات المصرفية الاستثمارية لدى "الجزيرة"، يظهر أن البنك يسير بخطى ثابتة نحو تكريس نفسه نافذة استثمارية لذوي الدخل المرتفع وأصحاب الثروات من المستثمرين السعوديين.



مشاري المشاري

بدأ بنك الجزيرة بتأسيس قسم خاص بخدمات إدارة الثروات، حيث العمل جارٍ على وضع خطة وهيكلية العمل وبناء الجهاز التقني والبشري وتحضير الأدوات والخدمات المصرفية. ويسعى "الجزيرة" إلى توفير خدمة ذات مستوى يوازي مستوى المؤسسات الدولية المتخصصة في قطاع إدارة الثروات، تُمكّن بنك الجزيرة من قطف حصة من فائض السيولة المتوافرة في السوق المحلية التي تشهد أيضاً منافسة متزايدة. ومن المنتظر أن يعلن عن انطلاق العمل بخدمة إدارة الثروات بدءاً من الربع الثاني من العام 2006. وتتصف خدمات إدارة الثروات التي سيقدمها بنك الجزيرة، أولاً بمطابقتها لأحكام الشريعة الإسلامية وحيازتها على موافقة الهيئة الشرعية التابعة للبنك، وثانياً بطابع الخدمات الخاصة المباشرة الموجهة إلى فئة محددة من العملاء وتحديداً أصحاب الثروات الذين لا تقل محافظهم الاستثمارية عن 20 مليون ريال سعودي، وثالثاً بترسيخها بناء علاقة ذات طابع شخصي مع عملاء البنك من أصحاب الثروات والقائمة على لعب دور المستشار المالي للعميل، حيث لن يتم تسويق خدمات وأدوات استثمار الثروات من خلال شبكة فروع "الجزيرة"، بل من خلال فريق عمل من المصرفيين المتخصصين "Private Bankers or Relationship Managers" يتولون أولاً التعريف بأدوات ومنتجات الاستثمار المتوافرة ومن ثم تولي مهمة إدارة محافظ العملاء الاستثمارية، بوصفهم مستشارين ماليين يعملون على تحقيق مصلحة واحتياجات العملاء.

وستغطي تلك الخدمات والأدوات المصرفية مختلف أنواع الأصول Asset Classes، من ودائع إلى أدوات الدخل الثابت والصكوك والسندات الإسلامية إضافة إلى الأدوات المصرفية المهيكلة بحسب متطلبات وحاجات العملاء، كما أن العمل جارٍ لطرح عدد إضافي من الصناديق الاستثمارية مخصصة للاستثمار في الشركات الخاصة المباشرة Private Equity وأخرى في القطاع العقاري، وذلك في إطار سعي البنك نحو تقديم حزمة من الخدمات المتنوعة وفقاً لفلسفة خاصة مختلفة عن الخدمات الاستثمارية المتوفرة في الفروع، ذلك أن هدف "الجزيرة" هو إدارة ثروة العميل بما يتناسب مع حجم محفظته المالية ووضعه الشخصي وتطلعاته الاستثمارية من حيث حجم العوائد المتوقع والرغبة بالمخاطرة، من خلال خطة مالية واستثمارية خاصة بكل عميل توضع موضع التنفيذ بعد موافقته عليها. ويهدف بنك الجزيرة إلى بناء هيكلية المحافظ الاستثمارية من خلال فريق عمل تابع للبنك وعند الحاجة من خلال التعاون مع جهات متخصصة خارجية تلعب خصوصاً دور المستشار والمساعد لبنك الجزيرة في توفير الأدوات الاستثمارية الأفضل لعملاء البنك.

ويرى بنك الجزيرة في هذه الخطوة التوسعية نحو أصحاب الثروات، أداة فعالة لفتح آفاق ومنافذ استثمارية متنوعة للمستثمرين السعوديين تتخطى التمركز الحاصل في الأسهم المحلية. وذلك من خلال التوسع نحو الأدوات الاستثمارية الأخرى من سلع استثمارية جائز الاستثمار فيها شرعاً وغيرها من الأدوات المتوافرة في مختلف الأسواق الخارجية العالمية لاسيما تلك التي تشهد أداء متميزاً. كما أن هذه الخطوة تنسجم مع النمو الذي تشهده الصناعة المالية الإسلامية والطلب المتزايد على الخدمات المصرفية الاستثمارية المتوافقة مع أحكام الشريعة.

كبار العملاء

من ناحية أخرى فإن استهداف قطاع الثروات، يشكل استكمالاً وترسيخاً لتوجه البنك نحو بناء قاعدة من الزبائن من كبار العملاء. فمن خلال برنامج كبار العملاء يقدم بنك الجزيرة وبواسطة شبكة فروعه، مجموعة من الخدمات والأدوات المصرفية المميزة التي ترسخ العلاقة الشخصية ما بين المصرف والعملاء الذين لا تقل حساباتهم المالية عن 5 ملايين ريال سعودي. كما يعمل برنامج كبار العملاء في بنك الجزيرة على ترسيخ التعاون مع قسم إدارة الثروات لدعم البرنامج بأدوات استثمارية إضافية.

إلى ذلك يوفر بنك الجزيرة، خدمة "تداولكم–أون لاين" ذات التقنية المرتفعة والتي تقدم معلومات وفيرة لعملاء البنك. وتماشياً مع استراتيجية البنك، فإن "تداولكم" مخصصة لفئة محددة من العملاء



وهم تحديداً الذين لا تقل محفظتهم الاستثمارية عن 500 ألف ريال. وعلى الرغم من صغر حجم البنك مقارنة بأقرانه من المصارف السعودية فإن "الجزيرة" يعتبر من أنشط المصارف السعودية في تقديم خدمة الوساطة، ومن المتوقع مع نهاية العام 2006 أن يرتفع عدد مستخدمي هذه الخدمة إلى 45 ألف عميل.

صناديق الاستثمار

من ناحية أخرى، فإن توجه البنك نحو التركيز على فئة محددة من العملاء، لم يحل دون توفيره قناة استثمارية منخفضة الكلفة، قوامها مجموعة مؤلفة من 5 صناديق استثمارية متاحة أمام مختلف فئات العملاء ومطابقة لأحكام الشريعة، يتم استخدام فائض السيولة فيها في عمليات المرابحة، وذلك بانتظار تحوّل جميع صناديق بنك الجزيرة مستقبلاً الى صناديق شخصية مصممة بما يتناسب مع متطلبات العميل واحتياجاته الاستثمارية Tailor Made Funds.

وتتوزّع صناديق "الجزيرة" على الشكل التالي: صندوق يستثمر في باقة متنوعة من الأسهم المحلية في قطاعات مختلفة ويحمل اسم "صندوق الطيبات للأسهم السعودية" الحد الأدنى للاشتراك في هذا الصندوق هو 10 آلاف ريال سعودي. "صندوق الخير للأسهم" وهو صندوق مفتوح يستثمر في أسواق الأسهم العالمية، الحد الأدنى للاشتراك فيه هو 5 آلاف دولار أميركي، وهو يستهدف تحقيق عائد يفوق مؤشر "مورغان ستانلي". وصندوق آخر يستثمر في أسواق الأسهم الأوروبية وهو صندوق "الثريا للأسهم الأوروبية" الحد الأدنى للاشتراك فيه هو 5 آلاف دولار أميركي، وهو يستهدف تحقيق عائد يفوق مؤشر "داو جونز الإسلامي". أما "صندوق المشارق للأسهم اليابانية" فهو يستثمر في أسهم متنوعة مدرجة ضمن أسواق الأسهم اليابانية، الحد الأدنى للاشتراك فيه هو 5 آلاف دولار أميركي. أيضاً "صندوق القوافل للمتاجرة في البضائع"، الذي يستثمر بمخاطر متدنية جداً، وهو يهدف إلى تحقيق أرباح تراكمية من خلال عمليات المرابحة مع تأمين سيولة مستمرة، والحد الأدنى للاشتراك فيه هو 20 ألف ريال سعودي. ■

البنك السعودي للاستثمار

"هايبرماركت" لخدمات الاستثمار

منذ ولوجه قطاع الخدمات المصرفية الاستثمارية، منتصف العام 2003، وضع البنك السعودي للاستثمار رؤية خاصة لنشاطه في هذا القطاع. وتنسجم هذه الرؤية مع توجه البنك للتحوّل إلى مجموعة مالية متعددة الخدمات، كما تتوافق مع القواعد الجديدة التي وضعتها هيئة سوق المال السعودية لتنظيم وتطوير أداء السوق المالية السعودية، ومن أبرزها إلزام جميع المصارف السعودية بإنشاء شركة تابعة مستقلة تتولى خدمات الصيرفة الاستثمارية، لاسيما المرتبطة بسوق الأسهم السعودية، وهو ما تقوم به المصارف حالياً بشكل مباشر وبوصفه جزءاً من نشاطها التقليدي.



سعود الصالح

يعمل "السعودي للاستثمار" على وضع الأسس اللازمة لتحويل مجموعة خدمات الاستثمار في البنك خلال السنوات المقبلة إلى شركة مستقلة تابعة. ويقدم البنك حزمة من الخدمات والأدوات الاستثمارية، شبهها مدير عام مجموعة خدمات الاستثمار والتخطيط المالي في البنك، راضي الحداد، بـ"هايبرماركت" Hypermarket يحتوي على جميع أنواع الأدوات والخدمات المصرفية الاستثمارية، لخدمة مختلف حاجات العملاء". بناءً على ذلك قسّم قطاع الاستثمار في البنك إلى ثلاث فئات تم تكوينها ليس بناءً على طبيعة المنتجات الاستثمارية بل بناءً على طبيعة وحاجات العملاء.

قطاع الاستثمار

الفئة الأولى، هي فئة الاستثمارات التي يتولى إجراءها العميل من تلقاء نفسه (Do it yourself) ، وهي تشمل خدمة الوساطة أو التداول في أسواق الأسهم، من خلال شبكة فروع البنك التي تحتوي على غرف ونقاط عامة للتداول وأخرى تتصف بالخصوصية، أو من خلال التداول عبر الموقع الشبكي للبنك على الانترنت؛ وقام البنك السعودي للاستثمار بدءاً من العام 2005 بتوسيع نطاق هذه الخدمة لتشمل مختلف أسواق الأسهم الخليجية والعالمية، بعدما كانت مقتصرة على سوق الأسهم السعودية.

وتضم الفئة الثانية، الاستثمارات التي يتولى البنك إدارتها ومتابعتها نيابة عن العميل، وهي تشتمل على خدمتين هما: خدمة الصناديق الاستثمارية وخدمة المحافظ الشخصية.

أما الفئة الثالثة، والتي لم يبدأ تقديمها بعد، فهي تتعلق بخدمة الأفراد وتشتمل على تقديم الاستشارات المالية لعملاء البنك من المستثمرين Through Advise ، بغرض مساعدتهم على انتقاء الاستثمارات التي تتناسب وقدراتهم واحتياجاتهم.

ويصح في الإطار نفسه إدراج فئة رابعة، كما يشير راضي الحداد، وهي تأسيس قسم خاص لتقديم الخدمات الاستشارية للشركات Corporate Finance، ويشمل المساعدة في طرح إصدارات الأسهم وتحوّل الشركات إلى شركات مساهمة وادراجها في البورصات.

الصناديق والمحافظ

منذ حزيران/يونيو 2003 وحتى نهاية



الربع الثالث من العام 2005 طرح البنك مجموعة من الصناديق الاستثمارية، تدخل ضمن فئة الاستثمارات التي يتولى البنك إدارتها ومتابعتها نيابة عن العملاء، وبلغ عددها 9 صناديق ومحفظة استثمارية واحدة –صندوق الصناديق– من بينها 5 صناديق تخضع لأحكام الشريعة الإسلامية. وتتصف هذه المجموعة بتنوع توجهاتها لتشمل الاستثمار في أسواق الأسهم في مختلف القطاعات وفي أسواق المال المحلية والخارجية سواء بالريال السعودي أو الدولار الأميركي بحسب طبيعتها. وتتميز أيضاً بعدم تضمنها أية رسوم على الأرباح أو ما يعرف برسم الأداء، واقتصارها على رسوم الاشتراك والاسترداد والإدارة.

ويستعرض **راضي الحداد** هذه المجموعة موضحاً تنوّعها ويقول: "تستهدف مجموعة صناديق "السعودي للاستثمار" مختلف فئات العملاء وتلبي جميع متطلباتهم من حيث العائد وكذلك من حيث المخاطر من منخفضة وعالية ومتوسطة. ومن االصناديق منخفضة المخاطر هما: صندوق المتاجرة بالسلع وصندوق المرابحة بالدولار الأميركي؛ أما الصناديق متوسطة المخاطر فهي تقتصر على صندوق "صناديق البنك السعودي للاستثمار" الذي يستثمر في مختلف صناديق البنك السعودي للاستثمار، وباقي الصناديق وعددها 7 تتصف بكونها عالية المخاطر فهي صناديق تستثمر في أسواق الأسهم المحلية والخليجية والعالمية وبعضها مخصص للاستثمار في قطاعات محددة".

ويشير **الحداد** إلى أن صناديق "السعودي للاستثمار" جميعها صناديق مفتوحة Open Ended والتي تستقبل طلبات للاشتراك والاسترداد أسبوعياً باستثناء صندوق الصناديق كل أسبوعين، وصندوق المتاجرة بالسلع بشكل يومي. كما أن بعض هذه الصناديق منخفضة الدخول

راضي الحداد: حصة قطاع الاستثمار في الأرباح سترتفع إلى 20 في المئة



راضي حداد

2000 ريال والبعض الآخر صناديق الحد الأدنى للاستثمار فيها 30 ألف دولار؛ ويضيف: "من حيث العوائد فقد استطاعت مختلف صناديق البنك تحقيق عوائد تفوق أو تقارب عوائد مؤشرات المقارنة الإقليمية والعالمية، غير أن العوائد الأبرز كانت لكل من صندوق الأسهم السعودية وبلغت 144,8 في المئة مع نهاية الربع الثالث من العام 2005، وصندوق الأسهم الخليجية وبلغت عن الفترة نفسها 130,08 في المئة. أما من حيث التوجهات الاستثمارية لعملاء البنك فإنّ الإقبال حالياً ينحو بتزايد إلى الصناديق الاستثمارية الإسلامية مع تركيز شديد على الاستثمار في الصناديق التي تستهدف السوق المحلية".

ويلفت **الحداد** إلى أن البنك السعودي للاستثمار طرح صندوقاً للاكتتاب الخاص مخصصاً للاستثمارات الخاصة المباشرة وهو صندوق مغلق مدته 5 سنوات يستثمر في شركات تحت التأسيس، وقد استثمر أصولاً بلغت قيمتها 225 مليون دولار في 7 شركات تحت التأسيس.

كما أن "السعودي للاستثمار" خصص فئة مختارة من عملاء البنك، بمحافظ استثمارية مفصلة Tailor Made بحسب متطلباتهم والمعايير المحددة من قبلهم. وتشمل هذه الفئة تحديداً المؤسسات أو الشركات وأصحاب الثروات من الأفراد، الذين لا تقل حساباتهم الاستثمارية عن 30 مليون ريال.

وفي مقارنة بين إطلاق البنك أولى منتجاته الاستثمارية وواقع قطاع خدماته في نهاية العام 2005، يقول **راضي الحداد**: "في حزيران/ يونيو 2003، كان حجم الأصول تحت الإدارة 63 مليون ريال سعودي وارتفعت في نهاية الربع الثالث من العام 2005 إلى 6,4 مليارات ريال سعودي، كما ارتفع عدد الزبائن في الفترة نفسها من 24 عميلاً إلى 3554 عميلاً، وارتفع عدد العاملين من 4 إلى 21 وعدد المنتجات الاستثمارية من 1 إلى 20. وساهم قطاع الاستثمار العام 2004 بنحو 15 في المئة من أرباح البنك، ومن المتوقع أن ترتفع تلك الحصة العام 2005 إلى نحو 20 في المئة. ومن حيث قطاع الصناديق الاستثمارية تحديداً ارتفعت الحصة السوقية من 0,12 إلى 3 في المئة وأصبح البنك يحتل المرتبة الخامسة أو السادسة بين المصارف السعودية بعدما كان يحتل المرتبة العاشرة". ■



رئيس شركة الحنو:

الشارقة سوق واعدة ونـنفذ مشروعاً بـ 5 مليارات دولار

دبي – الاقتصاد والأعمال

في الوقت الذي تتهافت فيه الشركات العقارية الكبرى على الاستثمار في دبي، بدأت شركة الحنو بتوسيع أعمالها في إمارة الشارقة التي بدأت تشهد نهضة عقارية من خلال العديد من المشاريع النوعية. فعلى امتداد الساحل الشمالي الشرقي للإمارة وعلى مساحة 60 مليون قدم، تبني شركة الحنو مشروع "جزر النجوم" بكلفة 5 مليارات دولار.

لماذا الشارقة؟ وما هي ميزات الاستثمار فيها؟ ولمن يتوجه المشروع؟ أسئلة أجاب عنها، في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال"، رئيس مجلس إدارة شركة الحنو عبدالله بن فهيد الشكرة.



عبد الله بن فهيد الشكرة

يصف **عبدالله بن فهيد الشكرة** سوق الشارقة بـ"السوق الواعدة"، مشيراً إلى أن دراسة السوق أثبتت وجود طلب كثيف على المساكن المميّزة المطلة على البحر. ومشروع "جزر النجوم" يندرج في هذا الإطار، حيث تم تصميمه لفئة من الناس تبحث عن سكن راق ذي واجهات مائية وفي مناطق غير مزدحمة. وأوضح أنه روعي في تصميم المشروع المحافظة على البيئة بحيث تم استخدام 40 في المئة فقط من إجمالي مساحة المشروع للبناء، وخصصت المساحة المتبقية للقنوات المائية والمناظر الطبيعية.

واستندت شركة الحنو إلى تجربة مشروع مدينة الإمارات الصناعية في تقديرها لجدوى الاستثمار في الشارقة، إذ يلفت **الشكرة** إلى أن الفرق بين السعر الذي طرحته الشركة العام الماضي للمستثمرين في مدينة الإمارات الصناعية، وبين السعر الذي طرحته هذا العام هو بحدود 87 في المئة تقريباً، "الأمر الذي يعني أن هنالك طلباً واستثماراً في الوقت نفسه".

وعن ظروف الاستثمار في الإمارة، أوضح أن أكبر تحد واجهته الشركة تمثل في موضوع الماء والكهرباء، وهو الأمر الذي يشتكي منه معظم المستثمرين في الشارقة. لكنه لفت في الوقت نفسه إلى التسهيلات والدعم الكبير الذي حصلت عليه الشركة من الحكومة بحيث تمكنت من بناء محطة لتوليد الطاقة الكهربائية في المشروع بطاقة 1300 ميغاواط. "من هنا فإن توفر الدعم من جهة، والطلب القوي في السوق من جهة أخرى شكلت أبرز العوامل التي شجعتنا على الاستثمار".

وتعتمد إمارة الشارقة حالياً استراتيجية تقوم على تسويق المشاريع الموجودة قبل طرح مشاريع جديدة، وهي تعتمد بحسب **الشكرة** قوانين عقارية واضحة تريح المطوّر والمستثمر، إذ بالإمكان إفراغ الملكية بالكامل للخليجي، أما بالنسبة للأجانب فعقد الاستثمار هو لمدة 25 سنة قابلة للتجديد أربع مرات.

آلية التمويل والتنفيذ

يوضح **عبد الله بن فهيد الشكرة** أن تمويل المشروع هو تمويل ذاتي، "ولدى شركة الحنو استراتيجية مختلفة عن معظم شركات التطوير الأخرى، إذ تقوم بتملّك الأرض ووضع الدراسات والتصاميم، وبعد البدء بتنفيذ المشروع يتم طرحه للبيع. وتقوم الشركة بكامل عملية البناء والتنفيذ بما في ذلك البنى التحتية".

أما على مستوى المستثمر النهائي فيستهدف المشروع الجميع خليجيين وأجانب، وقد سجلت حتى الآن العديد من عمليات الشراء التي قام بها أجانب.

وينظر **الشكرة** بتفاؤل إلى حركة الاستثمار النشط في القطاع العقاري بين الدول العربية، معتبراً أن الأمر يندرج في إطار تبادل الخبرات التي من شأنها أن توسّع آفاق تطور أي شركة عقارية وفي الوقت نفسه تخدم قطاع العقار في المنطقة عبر تنفيذ مشاريع نوعية.

من جهة ثانية، يعتبر أن القطاع العقاري في المنطقة وبخلاف غيره من القطاعات، لن يشهد فقاعة، ذلك أن الناس ستبقى بحاجة إلى السكن في ظل الزيادة السكانيّة التي تشهدها المنطقة حالياً والتي تقدّر بنحو 5 في المئة "حتى لو وصلنا في مرحلة معيّنة إلى نوع من الوفرة أو الفائض في العرض، فهناك سهولة في إعادة التوازن بين العرض والطلب خلال مدة قصيرة. واعتبر أن العقار هو أكثر مجالات الاستثمار أماناً وربحية".

يُذكر أن شركة الحنو القابضة كانت قد تأسست في العام 1975 في المملكة العربية السعودية، ويبلغ رأس مالها 200 مليون ريال سعودي، وتشمل أنشطتها مجالات الاستثمار والتطوير العقاري والإنشاءات والتجارة؛ وتنفذ الشركة مشاريع عدة في المملكة السعودية، ويلفت **الشكرة** إلى أن "سياسة شركة الحنو بشكل عام متحفظة جداً، إذ ليست من الشركات التي تدخل كل يوم في مشاريع جديدة، وإنما تحرص على الانتهاء من المشاريع التي تطرحها قبل الدخول في مشاريع جديدة". ■

صناديق REITS
اداة تمويل جديدة لفورة العقار

دبي- مايا ريدان

وسط زحمة المشاريع العقارية في المنطقة العربية والخليجية خصوصاً، وتسابق الشركات المالية لابتكار صناديق وأدوات تمويلية جديدة، تطرح صناديق REITS نفسها كنموذج قابل للتطبيق بنجاح في المنطقة العربية، رغم الصعوبات التي قد تواجهها على المدى القصير.

REITS أو ما يعرف بـ Real Estate Investment Trusts هي عبارة عن صناديق استثمارية عقارية تقوم على تجميع العقارات وهيكلة العوائد عليها ومن ثم إدراجها في البورصات. وبدأ مفهوم هذه الصناديق يغزو الأسواق الخليجية في ظل الحاجة إلى أدوات مالية جديدة ومبتكرة لتغطية احتياجات الفورة العقارية التي تشهدها المنطقة، إذ شهدت سوق الإمارات طرح نحو 7 صناديق استثمارية عقارية جديدة خلال العام 2005، وينطبق ذلك بشكل أو بآخر على أسواق الكويت والبحرين وقطر.

ورغم النماذج الناجحة لهذه الصناديق، وفي طليعتها صناديق التمويل الإسلامي التي تلقى رواجاً كبيراً، وكذلك ما يعرف بـ"صناديق التوريق" Securitization، التي اعتمدتها مشاريع النخلة جميرا في دبي، إلا أن تطور القطاع العقاري بات يتطلب تجاوز المفهوم التقليدي للصناديق الإستثمارية والتوجه نحو أدوات أكثر ابتكاراً لتلبية احتياجات القطاع.

ونشأت صناديق REITS في الولايات المتحدة الأميركية في الستينات ولقيت رواجاً كبيراً خلال السنوات العشرين الماضية مع نمو سوق السندات العقارية إلى نحو 284 مليار دولار. وكان الدافع الرئيسي لنشأة هذه الصناديق تشجيع المستثمرين الذين كانوا يحجمون عن الاستثمار في العقار بسبب ارتفاع الضرائب، عندما ظهرت الفكرة التي تقوم على تجميع أموال المستثمرين الصغار في صندوق استثماري معفى من الضرائب ويدرج في الأسواق المالية لتوزع أرباحه على المستثمرين.

وفي الأسواق الخليجية، حيث القطاع العقاري نشط جداً، ولا مشكلة للضرائب فيها، تتيح صناديق REITS، حسب نائب الرئيس الأول في شركة الإمارات للخدمات المالية **عبد الوهاب الحلبي**، "تنويع قاعدة



عبد الوهاب الحلبي

فهد بودي

المستثمرين وتوسيعها، وتمنح المستثمر فرصة للإستثمار في عقار قد لا يكون بإمكانه ان يستثمر فيه منفرداً".

أين القوانين

انتشر هذا النوع من الصناديق العقارية خلال السنوات الخمس الأخيرة في أوروبا والمملكة المتحدة وفرنسا، كما وجدت طريقها إلى آسيا أيضاً خلال العامين الماضيين، وإذ يرى الكثير من العاملين في القطاع أن مستقبل المنطقة الخليجية يعد أيضاً برواج هذا النوع من الصناديق الاستثمارية، إلا أنهم يعتقدون أن ذلك قد لا يكون في وقت قريب. وفي هذا الإطار يقول نائب المدير الإداري في بيت الأوراق العالمية **فهد بودي**: "نتوقع أن نرى مستقبل هذه الصناديق في المنطقة الخليجية مماثلاً لما رأيناه في أميركا، حيث أوكلت الحكومة إلى القطاع الخاص إعادة هيكلة بعض البرامج العقارية من خلال صناديق REITS، إلا أن غياب القوانين الضابطة لهذه الصناديق والتي من شأنها طمأنة المستثمر، قد يؤخر دخولها إلى أسواق المنطقة في المستقبل القريب".

وتأتي مسألة تحرير القوانين والإدارة الجيدة والشفافة في طليعة العوامل التي تحكم نجاح صناديق REITS، ويقول **الحلبي**: "لا تزال هناك قيود على عملية الاستثمار حتى بالنسبة للمستثمر الخليجي الذي ما زال غير قادر على الاستثمار بحرية في دولة خليجية ثانية خارج بلده، كذلك بالنسبة للمستثمر الأجنبي الذي لا يستطيع الاستثمار في كل أنواع العقارات".

ويشير إلى أن ما يميّز هذه الصناديق عن غيرها يكمن في أنها صناديق مدرجة في البورصة، وهي عادة مقفلة لمدة خمس أو سبع سنوات. ذلك أن المستثمر في صناديق الاستثمار العقاري التقليدية بإمكانه استرداد قيمة أسهمه في أي وقت بغض النظر عن كمية الأموال الموجودة في حساب الصندوق، بينما في المقابل، وبحسب صناديق REITS المقفلة، فبإمكانه القيام بعملية البيع والشراء في الشقق أو الممتلكات التجارية حسب السعر المتداول به في البورصة، كما هي الحال بالنسبة لأسهم أي شركة أخرى مدرجة. وبالتالي فإن هذه الصناديق، ومن خلال بضعة آلاف من الدولارات تمكن المستثمرين من توزيع استثماراتهم في مناطق جغرافية متعددة. كذلك فإن صناديق REITS هي ممتلكات سائلة قابلة للبيع بسرعة، الأمر الذي يُسهم في زيادة ضخّ الأموال النقدية والإفادة من فرص استثمارية أخرى.

حتى الآن بإمكان المستثمرين الإقليميين الاستثمار في صناديق REITS المدرجة في الأسواق الدولية، بينما يقتصر استثمارهم المحلي على الملكية المباشرة للعقارات أو على الإستثمار في الصناديق العقارية التقليدية. ■

3 مليارات دولار حجم صناديق الإستثمار العقاري

بحسب إحصاءات الإمارات للخدمات المالية، يقدّر عدد صناديق الإستثمار العقاري في دول مجلس التعاون الخليجي حالياً بنحو 20 صندوقاً بإستثمارات 3 مليارات دولار.



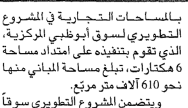
"الدار العقارية" تطلق مشروع منتجع القرم وتبدأ تنفيذ سوق أبو ظبي المركزية

أطلقت شركة الدار العقارية مشروع القرم وهو منتجع سياحي سكني في أبو ظبي، يضم فندقاً من فئة 5 نجوم وفيللاً سكنية ومتاجر ومطاعم. ومن المتوقع انجازه مطلع العام 2007.

وقال رئيس الشركة **أحمد علي الصايغ** أن مشروع القرم يأتي في سياق المبادرة التي أطلقتها الحكومة لتعزيز دور أبوظبي كمعلم سياحي في المنطقة، وهو يضاف إلى مجموعة من المشاريع التي أطلقتها الشركة في السابق.

من ناحيته، قال الرئيس التنفيذي **كريستوفر سيمز** إن شركة الدار تدرك أهمية المحافظة على البيئة في دولة الامارات وهي ستركز على هذا الجانب في إطار اهتمامها بتطوير المشروع.

وإلى ذلك، أعلنت "الدار العقارية" عن مشاريعها المتعلقة بالمساحات التجارية في المشروع التطويري لسوق أبوظبي المركزية، الذي تقوم بتنفيذه على امتداد مساحة 6 هكتارات، تبلغ مساحة المباني منها نحو 610 آلاف متر مربّع.



أحمد علي الصايغ

ويتضمن المشروع التطويري سوقاً عربية ومحلات تجارية لعلامات بارزة، ومقاهي ومطاعم، ومساحات للمكاتب وفنادق فاخرة وأبراجاً سكنية ومساحات خضراء من ضمنها الحديقة المفتوحة التي تتدرج حتى موقع المحلات التجارية، إضافة إلى موقف يتسع لأكثر من 5 آلاف سيارة.

وستفتتح مرافق السوق بشكل تدريجي بدءاً بالسوق التقليدية في العام 2007، ومنصة المحلات التجارية في نهاية العام 2007، والموقع بالكامل في نهاية العام 2008.

"أمنيات للعقارات" تبيع نصف "البرج التجاري" إلى بنك الاستثمار الدولي الاسلامي

أعلنت شركة أمنيات للعقارات، الذراع الإستثمارية الجديدة لـ" الماسة القابضة"، عن بيع 50 في المئة من مشروع "البرج التجاري" في دبي، إلى بنك الإستثمار الدولي الإسلامي ومقرّه البحرين.

ويضم البرج 30 طابقاً للمكاتب مجهزة بأعلى مستويات التكنولوجيا، وتبلغ تكلفته 294 مليون درهم (80 مليون دولار).



من اليسار: توني مانتيج، مهدي أمجد، سعيد الفهيم، عابد الزيرة وصلاح نورالدين

وقّع الاتفاقية، عن بنك الإستثمار الدولي رئيس مجلس الادارة **سعيد عبد الجليل الفهيم**، والمدير التنفيذي للبنك **عابد الزيرة**، فيما مثّل "أمنيات للعقارات" الرئيس وكبير المدراء التنفيذيين **مهدي أمجد**، ورئيس مجلس الادارة **اسماعيل جنتي**.

ولفت **مهدي أمجد** إلى إمكانية طرح أسهم "أمنيات للعقارات" للتداول لكن ليس في المستقبل القريب، مشيراً إلى حرص الشركة على انتقاء شركائها بعناية، وقال: "نحن نرحّب بجميع الجهات الراغبة بمشاركتنا، ولكن يتحتم عليها أن تضيف قيمة جديدة إلى مشروعنا".

من جهته، أكد **سعيد الفهيم** أن المصرف يعكف حالياً على جذب مستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي للإستثمار في حصة البنك في المشروع الجديد مع "أمنيات للعقارات"، مشيراً إلى "أن بنك الاستثمار الدولي قام بدراسة متأنية للمشروع وأدرك أهميته نتيجة لموقعه المتميز وتصميمه الفريد والتجهيزات التكنولوجية عالية الجودة التي يتمتع بها". ويقدر بنك الإستثمار الدولي الربح على الإستثمار في المشروع بنسبة 25 في المئة.

وكانت مجموعة الماسة أطلقت مؤخراً "أمنيات للعقارات" برأس مال 300 مليون درهم لتنضم إلى عائلتها المؤلفة من 5 شركات عاملة في مجال التكنولوجيا.

"إي. تي. إي ستار" تدخل أسواق الهند

أعلنت شركة "إي. تي. إي. ستار للتطوير العقاري" عن بدء استثماراتها في أسواق العقارات في الهند من خلال مشروع "ذا غاردنز" (The Gardens)، وهو أول مشروع سكني متوافق مع المعايير البيئية في "بنغالور" (Bangalore).

وبحسب المدير العام لشركة "إي. تي. إي. ستار"، **سيد صلاح الدين** فإن مشروع "ذا غاردنز" يعدّ أول استثمار للشركة في أسواق الهند.

وصُمم المشروع من قبل شركة "رايدر أتش. كيه. أس." (Ryder HKS) وهو يتضمن أنظمة للإفادة من مياه المطر والطاقة الشمسية ولإدارة المهملات وزيادة المساحات المزروعة حيث يحتوي المشروع على أكثر من 400 شجرة.

ويمتد المشروع الجديد على مساحة 1,6 مليون قدم مربع، وهو يحتوي على 10 أبراج سكنية مرتبطة في ما بينها، ويتألف كل برج منها من 18 طابقاً تضم 927 شقة سكنية، ومن المقرر بناء مواقف للسيارات تتسع لـ927 سيارة. كما يضم المشروع ملاعب تنس وكرة سلة وسكواتش ونوادي رياضية ومسابح وسونا وجاكوزي ومضمار للجري ومنتزه للتزلج وحديقة ضبابية ومنطقة مخصصة للحفلات ونادي بالإضافة إلى مركز تجاري ومقهى.



مشروع "ذا غاردنز"



ترتيب أول 63 شركة تأمين عربية
سيطرة خليجية

كتبت برت دكاش

عكس ترتيب شركات التأمين العربية المدرجة الذي تصدره مجلة "الاقتصاد والأعمال" لأول مرة، ظاهرتين رئيستين: الأولى التمركز الشديد، سواء على صعيد الشركات حيث يستأثر عدد محدود منها بالجزء الأكبر من سوق التأمين، أو على صعيد الدول حيث تحظى الشركات الخليجية بالحصة الأكبر. والثانية هي التشرذم حيث يبلغ عدد الشركات نحو 376 شركة، من بينها 63 شركة مدرجة وشركتان لاعادة التأمين. وغالبية الشركات هي وحدات صغيرة الحجم وعائلية، كما أن كبريات الشركات لا تزال مملوكة من قبل الحكومات.

استند الترتيب إلى أربعة معايير هي: الأقساط، الأرباح، الموجودات والرسملة السوقية. وتم اعتماد الاقساط في الترتيب الرئيسي، كما تم استبعاد شركات إعادة التأمين من الترتيب، الذي اقتصر على الشركات المدرجة في أسواق الأسهم.

غابت عن الترتيب سوقان بارزتان في مجال التأمين هما السعودية ولبنان. فعلى الرغم من النمو القياسي الذي تحققه السوق المالية السعودية ووجود أكثر من 75 شركة تأمين فلم يكن هناك شركات مدرجة في العام 2004. وبعد صدور قانون التأمين التعاوني، بادرت "شركة التعاونية للتأمين" إلى طرح أسهمها للاكتتاب العام مطلع العام 2005 على أثر قرار الحكومة السعودية خصخصتها.

أما بالنسبة للسوق اللبنانية، فعلى الرغم من أن مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الاجمالي، تعتبر الأعلى بين البلدان العربية (نحو 3 في المئة)، غير أن معظم الشركات الـ 55 العاملة في السوق هي شركات صغيرة وتطغى عليها السمة العائلية.

الأقساط

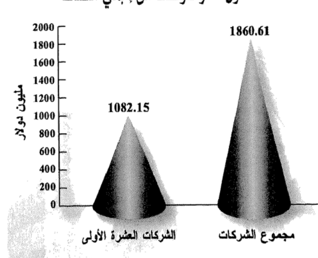
بلغ إجمالي أقساط شركات التأمين المدرجة في العام 2004 نحو 1,86 مليار دولار مقابل 1,81 مليار دولار في العام 2003 بمعدل نمو 2,44 في المئة. ويمثل ذلك نحو 21,8 في المئة من اجمالي الاقساط في اسواق التأمين العربية الذي بلغ نحو 8,5 مليارات دولار العام 2004، ولكن هذه الاقساط موزعة على اكثر من 376 شركة مدرجة وغير مدرجة.

واحتلت "شركة قطر للتأمين" المرتبة الأولى من حيث الأقساط متقدمة مرتبة واحدة مقارنة بالعام الماضي مع مجموع أقساط 150,7 مليون دولار. وتقدمت "شركة عمان للتأمين" من المرتبة الرابعة إلى المرتبة الثانية وحققت مجموع أقساط بلغ 143,9 مليون دولار.

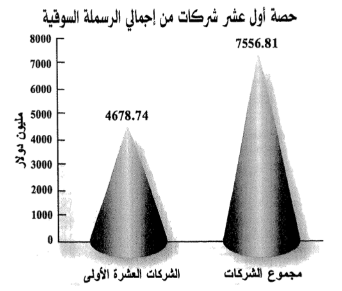
الأرباح

بلغ مجموع أرباح الشركات التي شملها الترتيب نحو 494,8 مليون دولار، مقابل نحو 347,1 مليوناً العام 2003، محققة زيادة قدرها

حصة أول عشر شركات من إجمالي الأقساط



حصة أول عشر شركات من إجمالي الرسملة السوقية





نحو 42,5 في المئة. وحلت "شركة عمان للتأمين" في المرتبة الأولى بأرباح بلغت نحو 55,2 مليون دولار، ما نسبته نحو 11,1 في المئة من الإجمالي، وجاءت "شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين" في المرتبة الثانية مع مجموع أرباح بلغ نحو 51,8 مليوناً اي ما نسبته نحو 10,4 في المئة من إجمالي أرباح الشركات المدرجة.

وسجلت "شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين" نسبة نمو في الأرباح وصلت إلى 451 في المئة، وحققت 8 شركات تأمين أردنية من أصل 25 شركة مدرجة في السوق الأردنية أرباحاً تجاوزت نسبتها 200 في المئة. وارتفعت قيمة أرباح شركتي "الشرق العربي للتأمين" و"الأردن الدولية للتأمين" اللتين حلتا في المرتبة 28 و29 بنسبة 271,5 في المئة و235,8 في المئة على التوالي.

الموجودات

ارتفعت قيمة موجودات شركات التأمين المدرجة في العام 2004 الى نحو 5,8 مليارات دولار مقابل 4,7 مليارات في العام 2003 بمعدل نمو 23,2 في المئة. وحلت "شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين" بالمرتبة الأولى من حيث الموجودات بنحو 498,7 مليون دولار أي ما نسبته نحو 8,5 في المئة من إجمالي موجودات الشركات المدرجة. واحتلت "شركة الكويت للتأمين" المرتبة الثانية مع مجموع موجودات بقيمة 493,5 مليون دولار ما نسبته 8,4 في المئة من إجمالي موجودات الشركات المدرجة.

ويلاحظ أن الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين "ستار" كسرت "التمركز" الخليجي في الترتيب بحسب الموجودات في العام 2004 واحتلت المرتبة السادسة حيث بلغت قيمة موجوداتها 370,1 مليون دولار وما نسبته 9,7 في المئة من إجمالي موجودات الشركات العشر الأولى المدرجة.

القيمة السوقية

ارتفعت قيمة الرسملة السوقية لـ 63 شركة مدرجة في العام 2004 لتصل الى نحو 7,5 مليارات دولار مقابل نحو 4 مليارات دولار في العام 2003 بمعدل نمو 85 في المئة، ويعكس هذا النمو القياسي الإقبال الكبير على الاستثمار في أسواق الاسهم. وتجاوزت نسبة نمو القيمة السوقية لنحو 14 شركة الـ 100 في المئة. وسجلت "شركة الخليج للتأمين" معدل نمو تجاوز 264 في المئة وحققت "شركة الشرق الأوسط للتأمين" في الأردن نمواً بنسبة 234,9 في المئة.

واحتلت "شركة قطر للتأمين" المرتبة الأولى بقيمة سوقية بلغت نحو 1,2 مليار دولار تمثل نحو 16,8 في المئة من إجمالي القيمة السوقية للشركات المشمولة بالترتيب. وحلت "شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين" بالمرتبة الثانية بنحو 838,6 مليون دولار أي ما نسبته 17,9 من الاجمالي.

285.4 مليون دولار اقساط شركات الاعادة المدرجة

يبلغ عدد شركات إعادة التأمين العربية 15 شركة، ولكن المدرجة منها شركتان فقط، وبلغ مجموع أقساطهما وهما المجموعة العربية للتأمين "أريج" والشركة الكويتية لإعادة التأمين نحو 285,4 مليون دولار في العام 2004 أي بزيادة نسبتها نحو 12,4 في المئة عن العام 2003.

وبلغ إجمالي أقساط "أريج" 261,6 مليون دولار بنسبة زيادة 12,4 في المئة مقارنة بالعام 2003، وسجلت أرباحها نمواً بنسبة 26,5 في المئة وبلغت 235,3 مليون دولار، في حين بلغت قيمة موجوداتها 1,5 مليار دولار والرسملة السوقية 250 مليوناً.

وبلغت قيمة أقساط "الشركة الكويتية لإعادة التأمين" نحو 23,7 مليون دولار بزيادة نسبتها نحو 20,4 في المئة مقارنة بالعام 2003، وارتفعت أرباحها بنسبة 8,8 في المئة ووصلت إلى 14,9 مليوناً، وبلغت موجوداتها 158,5 مليون دولار والرسملة السوقية 81,3 مليوناً.

اول 10 شركات تستأثر بالحصة الأكبر

يلاحظ تمركز شديد لنشاط التأمين في عدد محدود من الشركات سواء على مستوى الاقساط او الارباح او القيمة السوقية، كما يلاحظ ان الشركات التي احتلت المراتب العشر الأولى لم تتغير بين العامين 2003 و2004 إنما تبادلت المواقع.

وعلى صعيد الاقساط، فقد استأثرت الشركات العشر الاولى بنحو 1,5 مليار دولار، أي نحو 84,3 من مجموع اقساط الشركات المدرجة. وبلغت هذه النسبة في العام 2003 نحو 50,2 في المئة.

اما بالنسبة للارباح فقد بلغ اجمالي أرباح أول عشر شركات نحو 355,8 مليون

حصة أول عشر شركات من مجموع الموجودات

حصة أول عشر شركات من إجمالي الأرباح

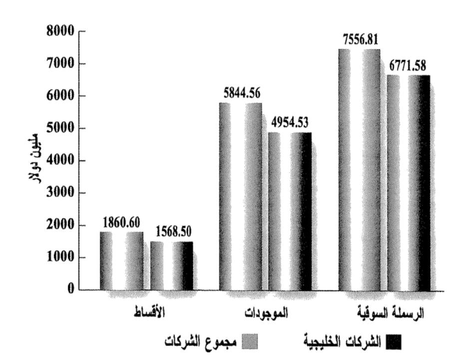


دولار أي ما نسبته 71,9 في المئة من إجمالي أرباح الشركات المدرجة. وحلت "شركة عمان للتأمين" في المرتبة الأولى وبلغت أرباحها 55,2 مليون دولار، أي ما نسبته 15,5 في المئة من مجموع أرباح الشركات العشر الأولى و11,1 في المئة من إجمالي أرباح الشركات المدرجة.

وبلغت قيمة موجودات الشركات العشر الأولى نحو 3,7 مليارات دولار أي ما نسبته 64,9 في المئة من مجموع موجودات الشركات المدرجة. وحلت "شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين" بالمرتبة الأولى بنحو 498,7 مليون دولار أي ما نسبته 13,1 في المئة من إجمالي موجودات الشركات العشر الأولى و8,5 في المئة من إجمالي الشركات المدرجة.

ويلاحظ أن الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين "ستار" كسرت "التمركز" الخليجي في الترتيب بحسب الموجودات في العام 2004 واحتلت المرتبة السادسة حيث بلغت قيمة موجوداتها 370,1 مليون دولار أي ما نسبته 9,7 في المئة من إجمالي موجودات الشركات العشر الأولى المدرجة.

وفي ما يتعلق بالقيمة السوقية، استأثرت الشركات العشر الاولى بنحو 4,6 مليارات دولار أي ما نسبته نحو 61,9 في المئة من إجمالي القيمة السوقية. واستأثرت "شركة قطر للتأمين" بالمرتبة الأولى حيث بلغ حجم رسملتها السوقية 1,2 مليار دولار أي ما نسبته 27,2 في المئة من إجمالي حجم الرسملة السوقية لأول عشر شركات و16,8 في المئة من إجمالي الشركات.



تمركز خليجي

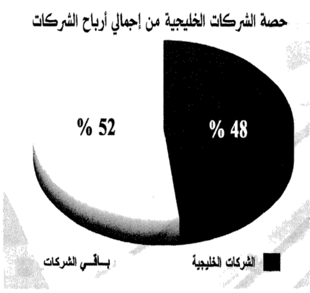
بلغ عدد شركات التأمين الخليجية ضمن الترتيب 26 شركة من أصل 63 شركة تأمين. واضافة الى تصدّر 10 شركات خليجية المراتب الأولى من حيث الأقساط، والأرباح والرسملة السوقية، فإن 8 شركات خليجية احتلت ايضاً المراتب من 11 إلى 18.

وبلغ مجموع أقساط 18 شركة الأولى 1,4 مليار دولار أي ما نسبته 89,6 في المئة من إجمالي أقساط الشركات الخليجية المدرجة و75,5 في المئة من إجمالي أقساط الشركات العربية المدرجة. علماً ان اجمالي اقساط الشركات الخليجية المدرجة وغير المدرجة وعددها 183 شركة، يبلغ نحو 4,8 مليارات دولار من اصل اجمالي الاقساط العربية وقدره 8,5 مليارات دولار.

وفي ما يتعلق بتوزيع النشاط بين الدول الخليجية، فيلاحظ على صعيد الاقساط استئثار شركات الامارات بالحصة الرئيسية، اذ بلغت قيمة أقساط شركات الإمارات المدرجة نحو 648,7 مليون دولار، أي ما نسبته 41,3 في المئة من إجمالي أقساط الشركات الخليجية المدرجة. وبلغت قيمة موجودات الشركات الإماراتية 2,1 مليار دولار أي ما نسبته 42,5 في المئة من الاجمالي. كما استأثرت الإمارات بأعلى قيمة للرسملة السوقية بلغت نحو 3 مليارات دولار أي نحو 45,3 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات الخليجية المشمولة بالترتيب.

وحلت الكويت بالمرتبة الثانية خليجياً من حيث الأقساط والموجودات، وبلغ مجموع أقساط شركاتها المدرجة 389,6 مليون دولار أي ما نسبته 20,9 في المئة من إجمالي أقساط الشركات الخليجية المدرجة. وبلغت قيمة موجودات الشركات الكويتية 1,4 مليار دولار أي ما نسبته 25,5 في المئة من مجموع الشركات الخليجية المدرجة.

وحلّت قطر بالمرتبة الثانية خليجياً من حيث الرسملة السوقية والتي بلغت نسبتها 35 في المئة من حجم الرسملة السوقية للشركات الخليجية المدرجة، وبلغ مجموع أقساط الشركات القطرية 284,1 مليون دولار أي ما نسبته 18,1 في المئة من إجمالي أقساط الشركات الخليجية. ■



تيب شركات التأمين العربية المدرجة في أسواق البور

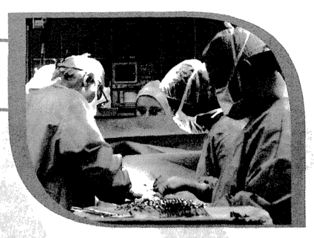
الرتبة حسب الأقساط		الدولة	الشركة	الأقساط 31/12/2004		الأرباح 31/12/2004			الموجودات 31/12/2004			الرسملة السوقية 31/12/2004		
2003	2004			القيمة / مليون $	النمو %	الرتبة	النمو	القيمة/مليون $	الرتبة	النمو %	القيمة/مليون $	النمو %	القيمة/مليون $	2004
2	1	قطر	شركة قطر للتأمين	150.70	34.89	4	26.27	34.08	3	33.64	482.10	172.13	1,276.57	1
4	2	الامارات	شركة عُمان للتامين	143.99	41.20	1	90.19	55.23	4	66.91	453.62	n.a	376.96	4
1	3	الامارات	شركة ابو ظبي الوطنية للتامين	138.74	9.04	2	18.68	51.80	1	8.53	498.71	37.49	838.60	2
3	4	الكويت	شركة الخليج للتامين	124.39	17.97	9	13.08	19.63	5	3.14	378.12	16.91	218.44	11
7	5	الامارات	شركة العين الأهلية للتأمين	105.27	38.16	6	64.80	28.62	11	44.43	213.87	78.69	336.94	6
5	6	عمان	شركة ظفار للتامين	90.63	-2.86	13	1.61	13.68	16	15.65	91.12	20.31	124.68	20
10	7	الكويت	شركة الكويت للتامين	83.63	18.13	3	-29.07	37.75	2	8.89	493.50	0.97	288.07	7
9	8	الكويت	الشركة الأهلية للتأمين	83.61	14.53	7	13.34	23.96	7	4.02	317.73	24.74	265.62	8
6	9	قطر	القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين	80.70	3.97	5	173.40	29.90	10	29.96	222.81	112.45	468.38	3
8	10	الامارات	شركة الامارات للتامين	80.49	7.26	11	16.65	18.13	8	67.82	308.85	83.12	372.47	5
11	11	الكويت	شركة وربة للتأمين	69.03	27.05	10	-7.88	18.35	9	19.63	271.94	39.24	192.94	14
13	12	عمان	الشركة العمانية المتحدة للتأمين	49.03	9.74	22	-5.13	5.42	23	12.86	61.61	34.37	41.30	31
12	13	البحرين	الشركة البحرينية الكويتية للتأمين	48.62	1.30	24	20.02	4.27	14	9.43	106.01	1.95	61.01	26
14	14	الامارات	شركة الظفرة للتأمين	37.87	4.83	20	12.40	7.19	18	18.47	88.30	40.90	126.61	19
15	15	الامارات	شركة الخزنة للتامين	33.02	10.17	16	-15.41	8.50	12	4.39	151.35	49.32	231.76	9
16	16	الكويت	الشركة الاولى للتأمين التكافلي	28.94	14.07	29	62.58	2.48	30	16.94	29.59	n.a	52.39	28
19	17	الامارات	دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين	28.62	30.37	8	451.43	21.89	15	121.25	93.29	218.81	143.76	18
26	18	قطر	شركة الخليج للتأمين	28.33	83.36	17	129.52	7.89	13	67.52	123.96	264.09	223.37	10
18	19	الاردن	التأمين الاردنية	27.56	11.75	14	272.92	13.23	25	22.21	57.69	87.06	112.13	22
17	20	مصر	قناة السويس للتأمين	26.35	4.40	28	9.04	2.65	21	4.88	74.28	-4.59	23.45	36
21	21	الامارات	الشركة الوطنية للتأمينات العامة	24.41	30.54	15	203.32	10.90	39	56.69	17.93	153.18	144.77	17
24	22	قطر	الشركة الإسلامية القطرية للتأمين	24.38	47.74	19	172.94	7.44	24	59.57	58.35	197.69	214.27	12
20	23	الاردن	شركة الشرق الاوسط للتامين	22.83	8.66	23	287.53	4.73	27	32.48	42.67	234.96	53.22	27
23	24	الامارات	شركة الوثبة للتأمين	21.00	20.02	25	25.12	3.68	20	39.24	80.08	37.90	103.41	23
28	25	مصر	دلتا للتأمين	17.96	23.27	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	19.66	37
27	26	البحرين	الشركة الأهلية للتأمين	17.91	22.32	30	7.57	2.44	28	17.58	42.18	18.13	29.44	35
22	27	مصر	المهندس للتأمين	17.85	-0.09	26	6.20	3.46	17	7.72	90.92	8.81	11.03	45
25	28	الاردن	شركة الشرق العربي للتأمين	17.56	10.86	39	271.52	1.69	41	14.19	17.41	181.66	11.28	44
29	29	الأردن	شركة الاردن الدولية للتأمين	17.45	29.77	27	235.86	3.32	35	36.15	25.13	108.60	30.86	34
48	30	الامارات	شركة دبي الاسلامية للتأمين وإعادة التأمين (امان)	14.56	233.83	33	7,520.10	2.30	31	54.61	28.69	n.a	70.12	24
35	31	الأردن	القدس للتأمين	13.56	36.01	40	44.34	1.26	36	25.95	20.18	36.82	12.74	41
30	32	البحرين	شركة التكافل الدولية للتأمين	13.55	23.57	55	-87.53	0.12	32	15.06	27.42	-2.24	32.76	33
31	33	الامارات	شركة التأمين المتحدة	13.28	22.32	32	299.35	2.31	29	25.96	36.77	n.a	46.29	29
36	34	الاردن	الشركة المتحدة للتأمين	12.92	29.66	31	108.93	2.34	40	34.98	17.72	60.04	10.11	46
34	35	الاردن	الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين	12.67	24.50	38	61.24	1.73	37	4.72	20.01	22.49	15.23	39



شركة أمانة الخليج للتأمين

Amana Gulf Insurance Co.

جديدنا



التأمين الصحي

البرنامج المتكامل للمجموعات



تأمين المركبات

برنامج إزار لتأمين الرخصه



فخورون بالشراكة مع
الشركة اللبنانية السويسرية للضمان

المكتب الرئيسي : الرياض ص . ب ٢١٦٥٦ الرياض ١١٤٨٥
الرياض : تلفون ٠١ ٤٧٨١٤٦٠ / ٠١ ٢٠٦٤١٠١ / ٠١ ٢٠٦٠٣٠٤ / ٠١ ٤٧٣١١٤٧ / ٠١ ٢٩١٠٩٢٩ ٠١ فاكس ٠١ ٤٧٨٠٩٣٢
جدة : تلفون ٠٢ ٦٦٥١٠١٩ / ٠٢ ٦٦٥٨٨٦٩ فاكس ٠٢ ٦٦٥٥٦٩٢ الدمام : تلفون ٠٣ ٨٦٧١١٧٩ فاكس ٠٣ ٨٦٧٢٠١٢
E-mail: info@amanagulf.com

... شركات التأمين العربية المدرجة في أسواق البور...

الرتبة حسب الأقساط		الدولة	الشركة	الأقساط 31/12/2004			الأرباح 31/12/2004			الموجودات 31/12/2004			الرسملة السوقية 31/12/2004	
2003	2004			القيمة / مليون $	النمو %	الرتبة	النمو	القيمة/مليون $	الرتبة	النمو %	القيمة/مليون $	النمو %	القيمة/مليون $	2004
32	36	الاردن	التأمين الوطنية الاهلية	11.11	3.11	53	-42.15	0.21	48	1.33	11.25	18.63	3.95	57
33	37	الاردن	التأمين العامة العربية	10.94	4.84	48	0.70	0.61	38	19.10	18.21	95.92	6.80	54
38	38	الاردن	النسر العربي للتأمين	10.76	17.26	41	54.87	1.17	42	17.07	16.93	25.46	9.73	49
37	39	الاردن	المجموعة العربية الالمانية للتأمين	10.58	15.08	35	270.70	1.94	34	5.45	25.29	36.71	7.62	52
43	40	الاردن	الضامنون العرب	9.41	31.58	46	-2.03	0.75	47	40.44	11.31	114.09	5.13	56
41	41	الاردن	شركة التأمين الاسلامية	9.30	12.22	47	13.58	0.61	44	13.31	13.33	23.52	9.77	48
40	42	الاردن	شركة الواحة للتأمين	9.08	8.73	49	329.27	0.50	54	11.83	6.79	4.20	3.49	59
39	43	الأردن	العرب للتأمين على الحياة والحوادث	8.95	-2.23	34	174.45	2.29	33	10.24	25.36	4.75	15.80	38
44	44	الامارات	شركة الاتحاد للتأمين	6.70	28.58	12	99.41	14.67	26	39.86	52.98	552.83	120.88	21
45	45	الاردن	المجموعة العربية الاردنية للتأمين	6.24	23.01	42	14.51	1.14	46	17.65	12.63	116.67	13.75	40
55	46	الاردن	اليرموك للتأمين واعادة التأمين	6.15	-9.71	36	144.46	1.87	43	16.30	13.93	46.25	9.90	47
42	47	الاردن	المجموعة العربية الاوروبية للتأمين	5.72	-30.94	54	-82.43	0.18	50	43.24	10.11	0.02	2.09	62
49	48	الاردن	جراسا للتأمين	5.56	29.76	51	50.23	0.45	53	29.74	8.15	5.42	3.84	58
47	49	الاردن	فيلادلفيا للتأمين	4.79	7.06	44	113.86	0.81	51	7.72	10.02	0.87	6.49	55
46	50	الاردن	شركة دلتا للتأمين	4.78	2.08	43	23.62	0.89	45	16.75	13.27	49.57	12.23	43
52	51	الاردن	الاتحاد العربي الدولي للتأمين	4.75	36.36	37	50.61	1.73	49	26.57	10.35	154.17	8.60	51
50	52	الاردن	الاراضي المقدسة للتأمين	4.10	9.86	45	69.54	0.78	52	4.65	9.17	51.53	7.05	53
53	53	الأردن	العربية الاميركية للتأمين	3.64	8.62	52	60.78	0.23	56	25.52	5.37	n.a	2.88	61
51	54	الأردن	شركة البحار العربية للتأمين	3.34	-8.50	50	348.61	0.46	55	-1.87	6.75	13.68	3.05	60
56	N.A	تونس	الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين – ستار	2.54	n.a	56	-9.61	-3.44	6	18.39	370.11	n.a	8.83	50
54	55	الامارات	شركة دبي للتأمين	0.77	16.35	21	26.72	7.02	19	19.98	81.59	168.58	157.24	16
62	N.A	المغرب	وفاء للتأمين	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	28.56	203.13	13
N.A	N.A	قطر	الدوحة للتأمين	n.a	n.a	18	93.27	7.59	22	24.53	67.80	30.35	189.10	15
N.A	N.A	المغرب	اغما للتأمين	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	2.64	69.21	25
N.A	N.A	المغرب	المغربية للتأمين	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	-17.27	42.39	30
N.A	N.A	تونس	شركة التأمين وإعادة التأمين – استري	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	39.39	32
N.A	N.A	مصر	الفرعونية للتأمين	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	0.83	12.59	42
N.A	N.A	تونس	الشركة التونسية الاوروبية للتأمين وإعادة التأمين /كارت	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	1.28	63
			المجموع	1,860.61				494.81			5,844.56		7,556.81	

– تنتهي السنة المالية في الشركات المصرية كافة في 31 آذار / مارس 2004
تمّ اعتماد الدولار في كافة البيانات، واعتمد التحويل من العملات المحلية إلى الدولار وفقاً لأسعار الصرف التالية كما في 2004/12/31، ومصدرها صندوق النقد العربي:
$1= 3,6729 درهم إماراتي، $1 = 0,377 دينار بحريني، $1 = 3,7506 ريال سعودي، $1 = 0,2947 دينار كويتي، $1 = 0,385 ريال عماني، $1 = 3,6402 ريال قطري، $1 = 6,1425 جنيه مصري.

أليكو

الرائدة في عالم التأمين والخدمات المالية AIG

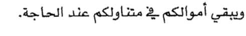


الوقت الأمثل للتخطيط لتعليم أبنائك الجامعيّ هو الآن.

إليكم برنامج «VISION» الذي يضع في متناولكم تشكيلة من خيارات الإستثمار اليسيرة والمبسّطة التي تتوفّر لدى «أليكو» الشركة الرائدة عالميّاً في التأمين والخدمات الماليّة.

التقاعد حياة متجددة

برنامج «VISION» يتيح لكم التحكّم في خططكم الماليّة، بحيث يمكنكم رسم الإستراتيجيّات الإستثمارية التي تسعون من خلالها لتحقيق أهدافكم الماليّة، ويبقي أموالكم في متناولكم عند الحاجة.





هل ستنجز مدّخراتك عن الوفاء بمتطلّبات أطفالك حين يكبرون؟

برنامج «VISION» يتيح لكم حريّة التحويل من إستراتيجيّة إلى أخرى، بحيث يتسنّى لكم إستغلال التغيّرات الإستثماريّة في الأسواق. وبالإضافة إلى كلّ ذلك، فإنّه يوفّر لكم قدراً سخيّاً من التغطية التأمينيّة على الحياة، التي تعتبر ركيزة للحماية والشعور بالأمان والطمأنينة.

هل سبق أن سمعتم

عن استثمار يضعكم

في موقع التحكّم؟



قطاع التأمين العربي والسياسات المتشددة لشركات الإعادة العالمية

دبي – مايا ريدان

تستعد شركات التأمين وإعادة التأمين العربية لاستيعاب تبعات التغيّرات التي عصفت بالقطاع عالمياً. فالخسائر الطائلة التي تكبدتها شركات التأمين العالمية كانعكاس لأحداث الحادي عشر من سبتمبر والكوارث الطبيعية المتلاحقة، دفعت هذه الشركات إلى اعتماد سياسات أكثر تشدداً. وقد يؤدي الاعتماد الكبير لشركات التأمين العربية على شركات الإعادة العالمية، إلى انخفاض في الطاقة الإكتتابية المتاحة لها.

كيف ينظر أهل القطاع إلى المرحلة المقبلة؟ وما هو دور شركات الإعادة العربية، وهل هناك أزمة ثقة بينها وبين شركات التأمين؟ "الإقتصاد والأعمال" حملت الأسئلة الى أهل الإختصاص على هامش ملتقى التأمين الخليجي السنوي الثاني الذي عقد في دبي مؤخراً.

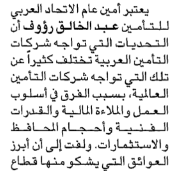
الشيخ فيصل القاسمي: توطين الاستثمارات والأقساط



شدد رئيس المجلس التنفيذي لهيئة التنسيق لشركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية الشيخ **فيصل بن خالد القاسمي** على أهمية توجيه شركات التأمين الوطنية استثماراتها باتجاه الأسواق الخليجية والأسواق العربية، وأكد أن المرحلة الراهنة تتطلب توحيد الجهود لإقامة تكتّل إقليمي يهيّئ لسوق تأمين عربية موحدة قادرة على الإستجابة للمنافسة التي تفرضها العولمة والانفتاح الاقتصادي.

وعدد **القاسمي** أبرز الخطوات التي على قطاع التأمين في العالم العربي تبنيها، وفي طليعتها التنسيق بين دول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية بشكل عام مع ضرورة مراعاة السياسات الإقتصادية لكل دولة. وشدد على أهمية تطوير التشريعات وتوحيدها بين الدول الخليجية ومن ثم الدول العربية، وضرورة أن تنتهج الشركات المحلية خطوات تحصن أوضاعها المالية وتزيد من نسبة الاحتفاظ لديها. كما شدد على أهمية الاندماج بين الشركات العربية وتكوين قاعدة معلومات دقيقة لخدمة قطاع التأمين في المنطقة.

عبد الخالق رؤوف: تخفيف القيود الحكومية



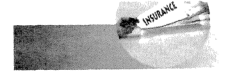


يعتبر أمين عام الاتحاد العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف** أن التحديات التي تواجه شركات التأمين العربية تختلف كثيراً عن تلك التي تواجه شركات التأمين العالمية، بسبب الفرق في أسلوب العمل والملاءة المالية والقدرات الفنية وأحجام المحافظ والاستثمارات. ولفت إلى أن أبرز العوائق التي يشكو منها قطاع التأمين العربي تتمثل بالملاءة المالية والخبرة التسويقية والأجهزة الفنية وأجهزة الإشراف والقوانين، "وبالتالي أتمنى على الحكومات أن لا تكون عبئاً ثقيلاً على قطاع التأمين في الوطن العربي وأن تتيح له حرية العمل حتى يستطيع أن يواكب التحديات".

وإذ شدد **رؤوف** على أن المرحلة المقبلة تتطلب المزيد من التنسيق والتعاون العربي بما يعزز الثقة بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية، لفت إلى أن الاحتفاظ بالأقساط داخل المنطقة العربية ما زال دون المستوى المطلوب وقال: "يجب أن نحاول قدر الإمكان زيادة معدلات الاحتفاظ، التي لا تتجاوز مستوى شركات الإعادة العربية 10 في المئة من إجمالي حجم الأقساط. وتتسرب النسبة الباقية إلى شركات الإعادة الأجنبية". وتشير إحصائيات الإتحاد العام العربي للتأمين للعام 2003 إلى أن عدد شركات الاعادة العربية يبلغ 12 شركة، تبلغ اقساطها الإجمالية 780 مليون دولار، ونسبة الأقساط المحتفظ بها في المنطقة هي 540 مليون دولار.

وعزا **رؤوف** ضآلة معدلات الاحتفاظ بالأقساط لدى شركات إعادة التأمين العربية إلى عوامل عدة أبرزها، إختلاف توجهات جهات الرقابة بشأن ضوابط قبول ضمانات شركات الإعادة العربية، مثل إعتماد معايير تصنيف لمؤسسات عالمية واعتبارها القاعدة التي يتم على أساسها قبول ضمانات معيدي التأمين العرب، الأمر الذي يترتب عليه تردد بعض المستأمنين ومالكي المشروعات الكبرى في قبول ضمانات شركات الإعادة العربية.

ويختم **رؤوف** بالتأكيد على ضرورة اتخاذ خطوات فعلية من قبل أجهزة الرقابة على قطاع التأمين في المنطقة العربية، لدفع الشركات إلى رفع ملاءتها المالية بحيث تنسجم مع المنافسة، وأن تطور أجهزة فنية تواكب التطورات الحاصلة في عالم التأمين وأن تكون محافظ استثمارية جيدة تشكل ركيزة أرباح شركات التأمين، "وعلينا نحن كرجال تأمين عرب أن لا نجلس فقط في الندوات والمؤتمرات ونتكلم عن الاندماج وعن الملاءة المالية وعلى أرض الواقع لا يتحقق شيء، بل يجب أن يصار إلى تنفيذ كل التوصيات التي تخرج بها المنتديات



والمؤتمرات العديدة التي تعقد حول القطاع. وهذا ما نحاول القيام به كأمانة عامة ولكن للأسف فإن قرارات وتوصيات الاتحاد العام العربي للتأمين غير ملزمة".

بسام جلميران:

180 مليار دولار خسائر 2002



اعتبر مدير عام شركة الوثبة الوطنية للتأمين **بسام جلميران** أن ما يطرأ الآن على المنطقة العربية بشكل خاص هو عبارة عن ضغوط تتم ممارستها من قبل شركات إعادة التأمين العالمية على الشركات المحلية نتيجة الظروف التي تمر بها أسواق إعادة التأمين. فقد أدت الأحداث والكوارث خلال السنوات القليلة الماضية الى خسائر كبيرة لشركات إعادة التأمين العالمية بلغت بين العامين 2001 و2002 ما يقارب 180 مليار دولار. واضطرت شركات إعادة التأمين إلى ضخ رؤوس أموال جديدة لكنها لم تكن كافية لتقديم الطاقة الاكتتابية نفسها التي كانت متوفرة في السابق.

ويتوقع **جلميران** أن تواجه الشركات العربية، نتيجة هذه الظروف، انخفاضاً في الطاقة الاكتتابية المتاحة لها، ما يؤدي إلى تغيير في التعامل بين هذه الشركات وشركات إعادة التأمين العالمية، "كانت العلاقة تعتبر علاقة شراكة، أما حالياً فهناك توجه للتحول من الاتفاقيات النسبية التي كانت معتمدة إلى الاتفاقيات التي تعرف بـ "فائض الخسارة". وإذا ما تم ذلك، فإن تأثيره سيكون كبيراً على العلاقة بين شركات التأمين والاعادة". ويوضح أن هذه الشركات ستضطر لأن تعتمد أكثر وأكثر على قدراتها وإمكانياتها المالية بحيث تكون عملية احتفاظها أكبر بكثير مما لو كان هذا الاحتفاظ على المستوى النسبي. "ولا نرى ذلك بالأمر السلبي، بل العكس لأنه سيدفع شركات التأمين للعودة إلى عملية التسعير الفني والاعتماد على نفسها في عملية الاكتتاب".

ياسر البحارنة:

أين التقصير؟



يتوقع مدير عام المجموعة العربية للتأمين **ياسر البحارنة**، أن تنعكس المتغيرات العالمية التي يمر بها قطاع التأمين في العالم تشدداً في اتفاقيات إعادة التأمين في المنطقة العربية خلال العام 2006. ولفت إلى أن هناك شركات تتمتع بأداء قوي وموارد جيدة تسمح لها بتجديد الإتفاقيات في حين أن شركات أخرى قد تعاني من بعض الضغوط. واعتبر **البحارنة** أن نسبة التشدد المقبلة على الشركات المحلية لن تكون مماثلة لنسبة التشدد التي تحصل في الأسواق العالمية، لأن إعادة التأمين هي حلقة متصلة مع بعضها البعض".

ولفت **البحارنة** إلى أهمية أن يكون هناك قناعة من شركات التأمين المباشر المحلية بحتمية التعامل مع معيدي التأمين العرب وأن تميز بين دور معيدي التأمين الأجانب والمعيدين الإقليميين وأن تحاول خلق نوع من التوازن في التعامل مع الجهتين، "ولا أعتقد أن هناك معيد تأمين عربياً لا يؤدي دوره أو غير مستعد لأن يزيد من اكتتابه ويملأ الفراغ الذي لا يستطيع شغله معيدو التأمين الأجانب. وفي النهاية فإن المعيدين الإقليميين هم الباقون ولديهم التزام تجاه الأسواق المحلية".

واعتبر **البحارنة** أن المرحلة المقبلة تتطلب من شركات إعادة التأمين العربية خطوات عدة على مستوى الأسواق وعلى مستوى المنتجات. فعلى الشركات تكثيف التعامل في جميع الأسواق ومنها سوق التأمين في المملكة العربية السعودية التي تعتبر سوقاً واعدة وهي أكبر سوق تأمين في المنطقة العربية، تليها سوق ليبيا التي تعتبر في طور الانفتاح، ثم العراق الذي انعزل عنه معظم معيدي التأمين".

حسان طرابلسي:

فرص وليس تحديات



بالنسبة لمدير عام شركة الخزنة للتأمين **حسان طرابلسي** فإن المستجدات التي تواجهها شركات التأمين العالمية والمحلية ليست "تحديات" بقدر ما هي "فرص"، لأن التغييرات التي تحدث في أسواق التأمين العالمية ككل "تحثنا على التنسيق أكثر بين بعضنا البعض". وأضاف **طرابلسي** أنه رغم الأموال الطائلة التي دفعتها الأسواق التأمينية وأسواق إعادة التأمين بعد أحداث الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر وبعد إعصار كاترينا، فإن السوق العالمية لا تزال قوية، كما أن قطاع التأمين، والإعادة تحديداً، في العالم بشكل عام بات أساساً في الاقتصاد".

وأضاف **طرابلسي** إن التغيرات الحاصلة، سواء الاقتصادية منها أو تلك المتمثلة بالمناخ، دفعت بمعيدي التأمين إلى عدم قبول تغطيتها، مثل بعض المناطق في جنوب المكسيك، وذلك نتيجة الكوارث الطبيعية المتلاحقة والتي تكلف قطاع التأمين الكثير".

ولفت **طرابلسي** إلى أن الأسواق العربية وبشكل خاص سوق الإمارات باتت جاهزة للمنافسة رغم الخطوات الكثيرة التي يحتاجها القطاع وأبرزها: ضرورة تحديث القوانين وتوحيدها بين دول مجلس التعاون الخليجي وفي الوطن العربي، وضرورة تطوير الهيئات المشرفة على قطاع التأمين في العالم العربي ومواكبتها للقوانين الدولية. "ومع ذلك نرحب باللاعبين الجدد لأن تواجدهم يعطي القطاع قيمة مضافة من الناحية الفنية، مع العلم أنه لن يكون بمقدور الشركات الأجنبية أخذ دور الشركات المحلية وهو دور قويّ جداً وأساسي. فالشركات الأجنبية تحتاج إلى خبراتنا لمقاربة الأسواق العربية لمعرفتنا بطبيعة تلك الأسواق وعادات مواطنيها وثقافاتهم وكيفية التعامل معهم". ■



"أريج" تُطلق "تكافل ري" وتتوسّع في شرق آسيا

اختتمت المجموعة العربية للتأمين العام 2005 بافتتاح فرع جديد للمجموعة في سنغافورة لخدمة أسواق سنغافورة، ماليزيا، أندونيسيا، تايلند، بروناي، الفيليبين، هونغ كونغ، كوريا، تايوان، فييتنام، كمبوديا، لاوس، ميانمار، ماكاو والصين.

وحاز الفرع على ترخيص مؤسسة النقد في سنغافورة كمعيد تأمين عام يقدم خدمات إعادة التأمين لفروع التأمين الأساسية مثل: الممتلكات، الهندسة، البحري والمسؤوليات؛ وقد باشر الفرع عمله في مكاتبه في مبنى بورصة سنغافورة.

وسيتولى إدارة الفرع الجديد **لي يو وينغ Lee Yew Wing** من خلال منصبه كمدير عام ومسؤول رئيسي للفرع. ويتمتع **لي** بخبرة 25 عاماً في مجال إعادة التأمين وشغل قبل انتقاله إلى "أريج" منصب مدير عام ومسؤول رئيسي لفرع سنغافورة في Fund American Re.

وكانت "أريج" أعلنت في أيلول/ سبتمبر عن ولادة "تكافل ري ليمتد" كأول شركة لإعادة التأمين التكافلي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يتم تأسيسها وعملها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وتعد "تكافل ري ليمتد" التي تملك "أريج" 45 في المئة من أسهمها، أكبر شركة إعادة تأمين إسلامية من حيث رأس المال في العالم، إذ يبلغ رأس المال المصرح به 500 مليون دولار أميركي ورأس المال المصدر والمدفوع 125 مليون دولار.

كما حققت "أريج" في النصف الأول من العام 2005 نمواً في صافي الأرباح بنسبة 186,9 في المئة، حيث بلغت قيمته 35,3 مليون دولار أميركي مقابل 12,3 مليوناً للفترة نفسها من العام 2004.

وتضمنت الأرباح المسجلة مكاسب رأسمالية بنحو 22,4 مليون دولار ناجمة عن بيع شركة سينيا للتأمين المغربية التابعة للمجموعة.



خالد البستاني

وشهدت الأقساط الإجمالية للمجموعة نمواً بنسبة 16,7 في المئة حيث بلغت قيمتها 106,8 ملايين دولار مقابل 91,5 مليوناً في النصف الأول من العام 2004. وجاء القسم الأكبر من المكاسب المحققة من الأسواق الآسيوية والتي نمت بنسبة 47 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004.

وارتفع إجمالي حقوق المساهمين إلى 252,1 مليون دولار بقيمة دفترية 1,28 دولار للسهم الواحد مقارنة بمبلغ 1,13 في نهاية العام 2004. وزاد رأس المال في السوق إلى 285,9 مليون دولار مقابل 246,5 مليوناً في نهاية العام 2004.

وجاءت هذه النتائج كنتيجة لستراتيجية المجموعة لإعادة هيكلة جميع

ترخيص في سنغافورة لتقديم خدمات إعادة التأمين للفروع الأساسية

أودو كروغر

الشركات التابعة لها والتي أدت إلى تحويل هذه الشركات إلى مؤسسات رابحة، كما قال الرئيس التنفيذي للمجموعة **أودو كروغر**، لافتاً إلى "إنجاز خطة التخلّي عن شركات التأمين المباشرة بالكامل خلال العام 2005 مع استكمال بيع شركة سينيا".

إلى ذلك، حازت المجموعة على تأكيد من وكالة التصنيف الدولية "ستاندرد أند بورز" تصنيفها الاستثماري للمجموعة من فئة BBB للقدرة الائتمانية طويلة الأمد والقوة المالية للمعيد وبنظرة "مستقرة" بعد مراجعتها لتصنيف الشركة للعام 2005.

يذكر أن الجمعية العمومية للمجموعة جددت في آذار/ مارس المنصرم لرئيس مجلس الإدارة **خالد البستاني** ونائبه **خالد بن كلبان** الذي تم تعيينه رئيساً للجنة التنفيذية لولاية جديدة مدتها 3 سنوات؛ وتم انتخاب عضوين جديدين هما مدير عام المصرف العقاري في الإمارات **عبد العزيز عبدالله الزعابي** ومدير عام مؤسسة الإمارات للخدمات في الإمارات **علي إبراهيم كاجور** وعُيِّن د. **فؤاد الفلاح** رئيساً للجنة التنفيذية. ■



قطاع التأمين السعودي: "عوارض" النمو والتنظيم

الرياض – سليم بو دياب

تواجه شركات التأمين السعودية ضغوطاً متزايدة منذ إقرار نظام مراقبة التأمين التعاوني، الذي سمح للشركات الأجنبية فتح فروع لها في المملكة، ومباشرة تطبيق التأمين الصحي الإلزامي، وقد أدت هذه الضغوط إلى حركة اندماجات وإعادة هيكلة في صفوف الشركات القائمة لاستيفاء الشروط التي فرضها القانون، وقد أدى ذلك إلى خروج بعض الشركات من السوق.

"خلط الأوراق" هذا لا ينبع من تحدّياتٍ تواجهها الشركات فحسب، بل من فرص تُقدّر بنحو 15 مليار ريال سنوياً تسعى الشركات لاقتناصها بحلول العام 2009، بدءاً بـ"حديث الساعة" المتمثل بفرض التأمين الصحي الإلزامي مطلع العام على 4700 مؤسسة لدى؛ كلٌّ منها 100 موظف وما فوق، ومدى قدرة 16 شركة فقط على خدمة هذا الكم الهائل من المشتركين دفعة واحدة.

يلحظ نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني، الذي أُنيط بمؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) الإشراف على تطبيقه، جملة شروطٍ تشكّل هواجس لدى شركات التأمين السعودية؛ لعل أبرزها: الالتزام بإعادة تأمين نسبة 30 في المئة من مجموع الاشتراكات على الأقل داخل المملكة؛ في وقت تفتقد السوق إلى أية شركة إعادة تأمين سعودية حتى الآن. كما يفرض ألاّ تتجاوز استثمارات هذه الشركات خارج المملكة نسبة 20 في المئة من مجمل استثماراتها؛ في وقتٍ يشير مسؤولو هذه الشركات إلى محدودية قنوات الاستثمار قصيرة ومتوسطة الأجل الموائمة للنشاط التأميني. "إلى ذلك، فإن ضرائب مصلحة الزكاة والدخل على شركات التأمين الأجنبية تصل إلى 37 في المئة تصاعدياً، ما يعني أن العائد السنوي لهذه الشركات يجب أن يساوي أربعة أضعاف رأس مالها حتى تنطلق وتستمر"، بحسب رجا سالم المدير العام لشركة "أمانة الخليج للتأمين"، التي اندمجت مع شركة "كمبرلاند للتأمين وإعادة التأمين المحدودة" تحت مظلة شركة "إزار للتأمين"، وأدخلتا مستثمرين جدداً لرفع رأس المال إلى 210 ملايين ريال؛ في ضوء النظام الجديد الذي ينص أن يكون رأس مال شركة التأمين 100 مليون ريال ورأس مال شركة إعادة التأمين 200 مليون كحد أدنى.

الكعكة الكبرى

يُشكل الأول من شباط/فبراير المقبل تاريخاً مفصلياً بالنسبة لشركات التأمين السعودية، إذ يبدأ فيه تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على أكثر من 4700 شركة ومؤسسة يعمل في كل منها 100 موظف وما فوق؛ على أن يشمل لاحقاً باقي المؤسسات والأفراد من المقيمين والمواطنين. ويشير سالم إلى عقبةٍ تعيق تطبيق هذا القرار، تتمثل بعجز الشركات الـ16 المؤهلة من قِبل مجلس الضمان الصحي عن تغطية هذا العدد الهائل من المؤمّن عليهم دفعة واحدة، "فنحن نتحدث هنا عن أكثر من 5 ملايين موظف، إضافة إلى 800 ألف من السائقين والخدم ينطبق عليهم القرار أيضاً. لذلك؛ يجب مراعاة تطبيقه تدريجاً، فالأمر يتطلب استعدادات كبيرة من قبل الشركات لاستيعاب أقساط سنوية تفوق 5 مليارات ريال، خصوصاً ما يتعلق منها بتدريب الموظفين في ظل السعودة" متوقعاً تساهل مجلس الضمان في إجراءات التطبيق؛ "فمن الصعب التغيير من قمة الفوضى إلى قمة التنظيم".

مغامرات ومفاجآت

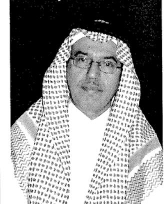
يصف علي السبيحين، الرئيس التنفيذي لشركة التعاونية للتأمين، النظم التي تحكم تطبيق التأمين الصحي الإلزامي في المملكة بـ"الاستعجال". "إذ كان يجب قَبل تأهيل الشركات من قِبل مجلس الضمان الصحي أن تكون جاهزة من حيث بنيتها التحتية والإدارية والفنية. من هنا، أرى بأن الاستعجال يحكم عملية التأهيل". معقّباً: "إنه نوع من حسن النية؛ بحيث يسمح هذا النظام لأكبر عدد من الشركات بالولوج إلى السوق رغم أن بعضها غير جاهز حتى الآن".

ويضيف **السبيحين**: "أعتقد بأن هناك أربع أو خمس شركات فقط لديها الاستعداد الفني والإداري لمواكبة الأجندة الحكومية في هذا المجال، وهي ستكون كافية لمواكبة المرحلة الأولى من هذه الأجندة. لكن في المراحل المقبلة، خصوصاً عندما يشمل التأمين الصحي الإلزامي جميع المواطنين والمقيمين الذين يفوق عددهم 25 مليوناً، فإننا سنحتاج إلى عدد أكبر من الشركات. هذه المراحل ستتصف بـ"الشيّقة"، وستشهد نوعاً من المغامرات والمفاجآت ونمواً كبيراً من حيث عدد الأقساط وحجمها، لاسيما في قطاعات التأمين الصحي وتأمين المركبات وحتى في قطاعات التأمين الأخرى. باختصار، السوق مقبلة على طفرة كبيرة".

المستشفيات: العلاقة الشائكة

عطفاً على الموازنة السعودية للعام 2006 المتضمنة رفع حجم الإنفاق التقديري على الخدمات الصحية والتنمية الإجتماعية بنحو 14,4 في المئة إلى 31 مليار ريال وعلى تطبيق نظام التأمين الصحي الإلزامي، من المتوقع أن تصل إيرادات المستشفيات الخاصة في المملكة (عددها 114) إلى مليار ريال شهرياً.

لكن العلاقة بين صناعة التأمين والمستشفيات السعودية يشوبها العديد من الثغرات، كما أسفرت عنه دراسة ميدانية أجرتها شركة التعاونية للتأمين مؤخراً، إذ أشارت إلى أن 23 في المئة من مقدّمي الخدمة لا يقومون بتحصيل مساهمة المؤمّن عليه لقاء العلاج بما يُعرف بـ"مبلغ التحمُّل"، ممّا يشكّل مخالفة صريحة لبند العقد المبرم بين شركة التأمين ومقدّم الخدمة الصحية (المستشفى أو العيادة أو غيرها)، كما أن 40 في المئة من المستشفيات والمراكز الطبية يقدمون خدمات غير مغطاة تأمينياً تحت مُسمّى خدمات مغطاة، وأن 50 في المئة من مقدّمي الخدمة لا يقومون بتدقيق بيانات الشخص المؤمّن عليه، ممّا يؤدي إلى تقديم الخدمة لأشخاص غير مستحقين للخدمة الصحية.

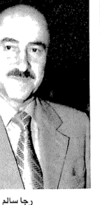




علي السبيحين



لطفي الزين



رجا سالم



عمر بيلاني

نُصفهم سيرحلون

يرى **لطفي الزين**، رئيس مجلس إدارة شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين، أن النشاط التأميني في السعودية يتطلب أكثر من تطبيق كامل للأجندة الحكومية. "بل يجب أن تتكامل القوانين والثقافة التأمينية لتحفيز الطلب على خدمات التأمين في المملكة". مستبعداً الأرقام المتفائلة حول ارتفاع مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي السعودي إلى 5 في المئة بحلول العام 2009، حاصراً هذه النسبة بـ 1 في المئة فقط.

كما ينفي **الزين** عن شركته صعوبة مواكبة الأجندة الحكومية الهادفة إلى تطبيق التأمين الصحي، "فنحن ليس لدينا أي مشكلة في ذلك، وإنما تكمن المشكلة في الشركات التي تفتقد إلى الخبرات المطلوبة في هذا المجال"، متوقعاً أن ينخفض عدد الشركات العاملة في السوق السعودية إلى النصف بعد أربع أو خمس سنوات من الآن "وبكل سهولة".

أسعار مرهقة

بدورها، تتخوف وزارة الصحة السعودية من عدم استعداد شركات التأمين في المملكة لتغطية 25 مليون مواطن ومقيم حتى مطلع العام 2008، وذلك عقب ورود أنباء إلى وزير الصحة د. **حمد المانع** عن عدم جهوزية بعض الشركات بسبب معوقات روتينية وإدارية.

وخلال اجتماعه مؤخراً بممثلي 16 شركة تأمين عاملة في المملكة، أكد **المانع** أن تطبيق الضمان الصحي على المقيمين يتم على ثلاث مراحل: "الأولى، بدأت في 1/6/2005 وتضم المقيمين في الشركات الكبيرة التي يتجاوز عدد عمالتها 500 فرد وما فوق. الثانية، تبدأ في 1/2/2006 وتتضمن الشركات من 100 فرد وما فوق. والمرحلة الثالثة، تبدأ في 1/6/2006 وتشمل جميع المقيمين بشكل إجباري بمن فيهم السائقون وغيرهم. أما التأمين الصحي الإلزامي للمواطنين، فيبدأ في 1/1/2007 على أن تشهد بداية العام 2008 تطبيقه على الجميع".

من جهة ثانية، وصف **المانع** سعر "بوليصة" التأمين الصحي البالغة 1000 ريال بـ"المرهق للعائلة"، داعياً الشركات ومجلس الضمان الصحي لمناقشة تلك القيمة، وتحديد الخدمات التي يقدمها كل من الطرفين.

تلاعُب بـ "الرخصة"

إلى التأمين الصحي، فإن قطاعات التأمين الأخرى تختزن نمواً مماثلاً أيضاً. ويلفت **رجا سالم** إلى تطور مهم منتظر في قطاع تأمين المركبات سيكون له أبعد الأثر في تعزيز نمو القطاع؛ "حيث سيصبح تجديد رخصة قيادة السيارة سنوياً وليس كل خمس سنوات كما هو معمول به الآن، ما يفرض على المؤمَّن عليه أن يدفع قسط التأمين عند تجديد الرخصة سنوياً، بدل إساءة استغلال "البوليصة" لمدة خمس سنوات ولسيارات عدة بعيداً عن أعين شركة التأمين وهيئة الرقابة المعنية". لافتاً إلى أن "تأمين الرخصة" شابته أخطاء كبيرة وتلاعب من قبل العملاء، مما ألحق خسائر فادحة بشركات التأمين وأدى إلى إقفال بعضها. "لذلك، فإن شركات التأمين، تداركاً لذلك، عملت على رفع أسعار هذا النوع من التأمين".

تحدٍّ آخر يشير إليه **عمر بيلاني**، مدير عام شركة التأمين الوطنية السعودية، ويتمثل في إلزام شركات التأمين بألا تتجاوز استثماراتها خارج المملكة نسبة 20 في المئة من إجمالي استثماراتها، "فذلك يحرمها من تحقيق مردود أعلى ومن الفرص المتنوعة المتوفرة في هذه الأسواق". مضيفاً: "هناك أيضاً عملية إسناد إعادة التأمين المحلي بحيث اشترطت اللوائح التنفيذية للنظام الجديد إسناد ما لا يقل عن 30 في المئة من مجمل الأقساط داخل المملكة، وعدم السماح لأي إسناد اختياري بين الشركات. لكن مع عدم قيام شركات إعادة تأمين محلية حتى الآن، وبسبب التركيبة الحالية لأنواع التأمين وحجم كل نوع، فمن الصعوبة بمكان تطبيق نسبة الـ 30 في المئة هذه".

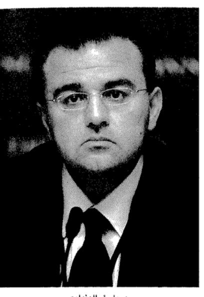
أخيراً؛ "لا شك أن النظم الجديدة، وإن دفعت بالعديد من الشركات إلى الخروج من السوق، إلا أنها أنعشت القطاع" بحسب **رجا سالم**؛ "فدخلنا السنوي ارتفع العام الماضي 300 في المئة مقارنة بالعام 2004؛ وهذا النمو ينطبق على معظم الشركات التي استطاعت الصمود في السوق". ■

4 أضعاف و 15 ملياراً

من المتوقع أن يتضاعف حجم سوق التأمين السعودية 4 مرات بحلول العام 2009. إذ يُنتظر أن يصل إجمالي اشتراكات السوق إلى 15 مليار ريال، نتيجة زيادة اشتراكات التأمين الصحي إلى 6,350 مليارات ريال لتشكّل 42 في المئة من الحجم الإجمالي للسوق، واشتراكات تأمين المركبات إلى 4,963 مليارات ريال، بينما سترتفع اشتراكات باقي أنواع التأمين الأخرى إلى 3,786 مليارات ريال. ويُتوقع أن يرتفع متوسط الإنفاق الفردي على التأمين في السعودية من 150 ريالاً في السنة حالياً إلى 750 ريالاً العام 2009، كما ستزيد مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الإجمالي من 0,6 في المئة حالياً إلى أكثر من 5 في المئة.



قطاع التأمين الأردني: إستمرار النمو



د. باسل الهنداوي

جهدت هيئة التأمين في الأردن من خلال برنامج عملها للعام 2005 لتعزيز صناعة التأمين في المملكة وتحصينها لمواجهة تحديات منظمة التجارة الحرة ومتطلبات العولمة، ولرفع مستوى إنتاجيته وتنافسيته لمواكبة تطور ونمو القطاعات الاقتصادية الأخرى وتلبية متطلباتها التأمينية، إلى جانب دوره التقليدي في المحافظة على مكتسبات هذه التنمية من خلال توفير الحماية اللازمة للأفراد والمؤسسات.

سجل قطاع التأمين الأردني خلال الأشهر العشرة الأولى من العام 2005 نمواً في إجمالي الأقساط بنسبة 10,6 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004. وبلغ مجموع الأقساط المصدرة نحو 185 مليون دينار مقابل 167,5 مليوناً.

وتركزت هذه الزيادة في أقساط التأمينات العامة حيث بلغت قيمتها 164,7 مليون دينار مقابل 143,9 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2004 وبمعدل نمو 14,6 في المئة. وسجل فرع التأمين على الحياة تراجعاً في حجم الأقساط حيث بلغ إجمالي الأقساط المصدرة نحو 20,3 مليون دينار مقابل 23,6 مليوناً حتى نهاية تشرين الأول/ أكتوبر 2004، بنسبة انخفاض نحو 14 في المئة.

وارتفع إجمالي التعويضات وبلغت قيمته نحو 103,8 ملايين دينار مقابل 94,5 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي وبنسبة نمو 9,9 في المئة.

وبلغ العدد الإجمالي للتراخيص الجديدة الممنوحة أو التي تم تجديدها لمزودي الخدمات التأمينية المساندة 459 رخصة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام 2005 وبمعدل زيادة 38,8 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وتركزت هذه الزيادة على الترخيص لوكلاء التأمين الذين بلغ عددهم 384، وذلك في إطار الجهود التي تبذلها هيئة التأمين في الأردن لتنظيم ومراقبة الترخيص لهم، إضافة إلى الترخيص لـ35 وسيطاً ولوسيط إعادة تأمين واحد واستشاري تأمين واحد.

إلى ذلك، فإن مساهمة قطاع التأمين في حجم التداول في بورصة عمّان انخفضت لتصل إلى 1,01 في المئة من إجمالي التداول مقابل 1,03 في المئة في الفترة نفسها من العام 2004؛ بينما ارتفع الرقم القياسي لأسهم قطاع التأمين في تشرين الأول/ أكتوبر 2005 ليصل إلى 7367,2 نقطة مقابل 3029,1 نقطة للفترة نفسها من العام 2004 وبنسبة نمو 143,2 في المئة.

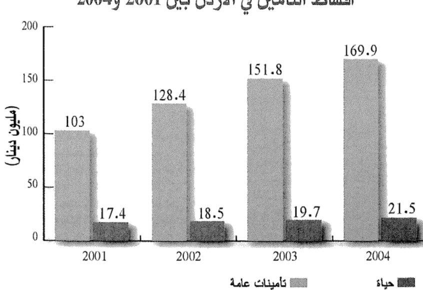
كما باشرت لجنة حل النزاعات التي تم تشكيلها مؤخراً في الأردن أعمالها وقامت بتسوية 6 شكاوى من أصل 16 شكوى تم التقدم بها أمامها. في حين استقبلت لجنة إدارة صندوق تعويض المتضررين من حوادث السيارات 5 مطالبات في العام 2005 تم إصدار قرار بثلاث شكاوى منها.

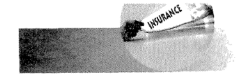
نمو رأس المال

وزادت حصة الفرد من أقساط التأمين نحو 34,8 ديناراً مقابل 31,5 ديناراً للفترة نفسها من العام 2004 أي بنسبة نمو 10,5 في المئة؛ ويقول مدير عام هيئة التأمين في الأردن **د. باسل الهنداوي**: "إن الميزانية العمومية لمجموع 26 شركة تأمين تدل على تعزيز استثمارات هذه الشركات في السوق حتى نهاية أيار/ مايو الماضي بحيث بلغ إجمالي هذه الاستثمارات 352,9 مليون دينار مقابل 264,1 مليوناً في نهاية العام 2004 بنسبة نمو قدرها 33,6 في المئة".

ويضيف: "كما ساهمت عوامل عدة بتحقيق إنجازات مهمة في مجال رفع رؤوس أموال شركات التأمين للوصول تدريجياً إلى الحد الأدنى المطلوب من هيئة التأمين لهامش ملاءتها والبالغ 150 في المئة، ومن أبرز هذه العوامل، مواصلة النمو في الأرباح التشغيلية

أقساط التأمين في الأردن بين 2001 و2004





لشركات التأمين مع تحقيق معدلات نمو متميزة في حجم الأعمال نتيجة لاستمرار النمو الاقتصادي القوي في المملكة خلال العام 2004، إضافة إلى توفر سيولة هائلة في السوق المالية والتي ساهمت في مساعدة شركات التأمين في طرح أسهم جديدة للاكتتاب الخاص بهدف زيادة رؤوس أموالها. ويتضح مدى ارتباط العاملين المذكورين ببعضهما حيث استفاد نمو الأرباح التشغيلية للقطاع من وفرة السيولة في السوق متمثلة بنمو أقساط التأمين، كما ساهمت السيولة الوفيرة في البورصة وارتفاع أرباح الشركات في ارتفاع أسعار الأسهم لهذه الشركات، والذي آل بدوره إلى تشجيع الإصدارات الأولية والاكتتابات الخاصة بأسعار تفضيلية، كما ساعد نمو أرباح شركات التأمين فنياً، ومدعوماً بالأرباح المتحققة من التعامل بالأسهم، تلك الشركات على رسملة تلك الأرباح وتوزيعها كأسهم مجانية لزيادة رؤوس أموالها".

ورغم هذه العوامل الإيجابية، إلا أنها أدت إلى إحجام شركات التأمين عن الاندماج بسبب سهولة توفير الأموال اللازمة لرفع رؤوس أموالها، وفي وقت تسعى الهيئة إلى توفير البيئة القانونية والتشريعية لتشجيع الاندماج، مع العلم أن رأس المال المدفوع لشركات التأمين حتى آخر حزيران/يونيو الماضي تجاوز 120 مليون دينار.

وكانت هيئة التأمين في الأردن أصدرت خلال العام الماضي نظاماً جديداً يحدد الحد

زيادة الحد الأدنى لرأس المال إلى 4 ملايين دينار لكل فرع تأمين

الأدنى لرأس مال شركة التأمين لدفع الشركات إلى زيادة رؤوس أموالها لتعزيز قدرتها على تغطية الأخطار وتحسين ملاءتها المالية. ويوضح الهنداوي أن هذا النظام "يأتي ضمن اهتمام هيئة التأمين في وضع الأنظمة التي تنعكس إيجاباً على الاقتصاد الوطني وتعزز قدرات شركات التأمين على تلبية الخدمات التأمينية المتزايدة للأفراد والمؤسسات والقطاع الاقتصادي بشكل عام، وذلك في بيئة تنافسية على قدر كبير من المهنية والاحتراف".

ويميّز القانون الجديد لرؤوس أموال شركات التأمين بين نوع النشاط التأميني الذي تمارسه الشركات، بحيث حدد القانون رأس مال شركات التأمين المرخصة بـ4 ملايين دينار لممارسة أحد النشاطين التأمينات العامة أو التأمين على الحياة، و8 ملايين دينار لشركات التأمين المرخصة التي زاولت النشاطين معاً. أما بالنسبة للشركات الجديدة التي تريد الترخيص لمزاولة أعمالها في السوق الأردنية، فقد حدد القانون الحد الأدنى لرأس المال بـ8 ملايين دينار لممارسة أحد النشاطين. في حين أن قيمة الحد الأدنى لرأس مال شركة إعادة التأمين هي 100 مليون دينار.

ويلفت الهنداوي إلى أن النظام الجديد منح الشركات العاملة حالياً في مجال التأمينات العامة وتأمينات الحياة مهلة أقصاها نهاية العام 2006 لتوفيق أوضاعها، بينما أعطى الشركات التي تزاول النشاطين حتى نهاية العام 2007.

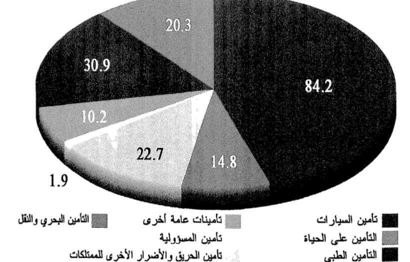
استمرار التطوير التشريعي

وعن الحوافز التي توفرها الهيئة لتشجيع الاستثمار في قطاع التأمين فيقول الهنداوي أن جهود الهيئة بأن قوانين تشجيع الاستثمار في المملكة من أهم الحوافز التي تشجع المستثمرين للإسهام في رفع ميزانيات شركات التأمين وشركات إعادة التأمين من خلال الإقبال على تأمين موظفيهم وبضائعهم وممتلكاتهم واستثماراتهم بشكل عام.

ويضيف: "كما يشكل اهتمام هيئة التأمين بصياغة قوانينها وأنظمتها وتعليماتها بما يتماشى مع أحدث مثيلاتها في العالم ضمانة للمستثمرين في شركات التأمين وإعادة التأمين، بحيث أن قوانين الاستثمار وأعمال التأمين الأردنية تحميان مصالحهم داخل البلاد وخارجها، ولا ننسى أن التأمين صناعة عالمية وبالتالي يمكن لشركات التأمين وشركات اعادة التأمين العالمية والاقليمية الاستثمار في السوق الأردنية بموجب قانون تشجيع الاستثمار الذي سمح للأجانب بتملّك شركات التأمين الأردنية بالكامل. وهكذا، سيكون في متناول شركات التأمين العالمية الاستفادة من هذه السوق وتبادل كافة الخدمات التأمينية بين مراكزها العالمية وسوق التأمين الأردنية".

وانطلاقاً من اهتمام الدول المجاورة بالتجربة الأردنية واهتمام شركات إعادة التأمين العالمية التي تقدم خدماتها في السوق الأردنية ودعمها المباشر لما تقوم به هيئة التأمين، يلفت الهنداوي إلى أن ذلك "يشجع على وضع الآليات الضرورية ليكون للأردن دور إقليمي في قطاع التأمين، ويعدّ هذا أحد أهداف الهيئة على المدى البعيد إذ يتطلب تكاملاً في الأطر التنظيمية والرقابية وتطور الأسواق المجاورة، وعليه فإن بلوغ هذا الهدف يتم تدريجياً ضمن خطط وبرامج الهيئة السنوية ومتوسطة المدى". ■

توزيع الأقساط بحسب الفروع حتى 2005-10-30





قطاع التأمين في لبنان:
نمو مستقر رغم صعوبة الظروف

لم تترك الأحداث الخطيرة التي عصفت بلبنان هذا العام أثراً سلبياً على قطاع التأمين اللبناني، ما يدل على حصانة هذا القطاع وقوته. فعلى الرغم من أن قطاع التأمين لم ينمُ هذا العام بالوتيرة التي عرفها خلال السنوات العشر المنصرمة، إلّا أنه لم يتراجع نتيجة الأحداث المذكورة، إذ يتوقع أن يبلغ مجموع الأقساط المعدل الذي حققه خلال العام 2004 وهو نحو نصف مليار دولار.

شهدت السوق اللبنانية تزايداً في الطلب على التأمين ضد مخاطر الحرب والإرهاب، سواء من قبل المؤسسات الصغيرة أو الكبيرة، وهذا طبيعي نتيجة للتفجيرات التي استهدفت العديد من المؤسسات الاقتصادية، وخصوصاً الصناعية منها، لكن أسعار التأمين على حوادث الإرهاب، لجمت الطلب بحيث أن العديد من المؤسسات لم تستطع تحمل كلفة هذه التأمينات وخصوصاً في ظل تراجع النشاط الاقتصادي الذي شهده لبنان والأوضاع الصعبة التي مرت بها كل القطاعات الاقتصادية.

ويشار في هذا السياق إلى أن العاصمة البريطانية لندن، كانت المصدر الأهم لبوالص التأمين ضد الإرهاب والحرب. لكنها كانت الأكثر كلفة من حيث الأسعار. ويعتقد المراقبون والخبراء أن استمرار الاضطرابات في لبنان ستدفع المؤسسات والشركات إلى شراء بوالص التأمين ولو بأسعار مرتفعة نظراً للخسائر الجسيمة التي قد تنجم عن هذه الاضطرابات.

توقع الأسوأ

ويعتبر قطاع التأمين في لبنان أحد أبرز القطاعات الانتاجية والخدمية إذ يساهم بأكثر من 3 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، وكان من المتوقع لهذا القطاع أن يحقق معدلات نمو أكثر ارتفاعاً لو قدّر للازدهار الاقتصادي أن يستمر. ولكن حالة الركود تعتبر مصدر تهديد كبير لنمو أنشطة التأمين. فاستمرارها سيؤدي إلى إضعاف قدرة المؤسسات والشركات على القيام بمختلف أنواع التأمينات سواء منها التأمين على الحريق والسرقة أو التأمين على الموظفين والعمّال، أي التأمين على الحياة والاستشفاء.

ويقول رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان أبرهام ماتوسيان: "على الرغم من أن وضع القطاع طبيعي وشبه مستقر، إلا أننا لن نشهد نمواً حقيقياً ما لم يتم تحريك عجلة الاقتصاد ككل"؛ ومشيراً إلى "ضرورة قيام المصارف بدعم المشاريع وقطاع المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم لتحقيق دورة اقتصادية متوازنة. وخطأ المصارف بأنها لا تعطي قروضاً إلّا للدولة والمؤسسات القادرة على توفير الضمانات، بمعنى آخر المؤسسات ذات القدرة المالية العالية".

ويطالب ماتوسيان "بفرض إلزامية التأمين في عدد من الفروع مع سن القوانين اللازمة لتنظيم هذا النشاط ولتنظيم السوق بشكل عام".

الإلزامي على السيارات

إن قانون التأمين الإلزامي على السيارات الذي بوشر تطبيقه منذ أكثر من عام ونصف العام، لم يحقق الزيادات المرجوة على محفظة فرع السيارات من إجمالي أقساط التأمين. فكان متوقع أن يؤدي هذا القانون إلى تحريك قطاع التأمين ورفع معدلات نموه، إلّا أن حرب تكسير الأسعار التي خاضتها شركات التأمين لاقتطاع الحصة الأكبر من سوق التأمين على السيارات، ومن دون الأخذ بالمواصفات والمعايير المناسبة، أدى إلى تراجع القيمة الإجمالية للمحافظ ما انعكس على معدلات النمو العام لقطاع التأمين. وأصبح مطلوباً وبإلحاح من الدولة وضع المعايير والمواصفات الملزمة لشركات التأمين، بحيث تتوافق أسعار البوالص مع جودتها لأن تكسير الأسعار يعني حكماً تدني شروط



ماتوسيان: تنشيط عجلة الاقتصاد لتحريك قطاع التأمين



شماس: الإلزامي على السيارات خاسر وتحديد الأسعار خطأ



صحناوي: التحالف مع المصارف يعزز الثقة بشركة التأمين

البوالص وجودة الخدمة، ما ينعكس سلباً في نهاية المطاف على العملاء.

وإذ يؤكد مدير عام شركة التأمين العربية **فادي شماس** أن فرع التأمين على السيارات "ثبت أنه فرع خاسر لشركات التأمين، لا سيما إذا قورنت أسعار بيع بوليصة التأمين ضد الأضرار الجسدية بحجم التعويض الذي يحدده القاضي، فإن الفرق شاسع ويؤكد أن التعويض لا يتناسب مع السعر".

ويلفت **شماس** إلى أنه "لا يجوز تحديد سعر بوليصة التأمين الإلزامية كما هو حالياً. وسبق أن طالبنا بذلك لكن لم يؤخذ بمطلبنا. وشدد على أهمية ترك عملية التسعير حرة لتحددها حركة العرض والطلب في السوق، عملاً بنظام الاقتصاد الحر".

يذكر أن أسعار التأمين الإلزامي على السيارات حددتها وزارة الاقتصاد بين 65 ألف ليرة كحد أدنى و90 ألفاً كحد أقصى في حين يصل السعر حالياً إلى 20 ألف ليرة نتيجة لحرب الأسعار.

ركود تشريعي

الانكماش الاقتصادي الذي تُرجم استقراراً في معدلات الأقساط المصدرة في العام 2005 انعكس أيضاً على مشاريع القوانين الخاصة بقطاع التأمين. فبعدما صدر قانون السلامة العامة في آذار/ مارس الماضي، لا يزال القطاع بانتظار المراسيم التطبيقية له. ومن أهم بنود هذا القانون المادة السادسة منه الخاصة بما يعرف بالتأمين العشري المتعلق بالأبنية، الذي تصل مدته إلى 10 سنوات. ويلزم هذا القانون كل من تقدم بطلب الترخيص لأي مشروع تتعدى مساحته 2000 متر مربع، باستثناء الأبنية السكنية والمشاريع الصغيرة، بتأمين المشروع ضد المخاطر الفنية ومن ضمنها تأمين المصاعد. وتتوزع وصاية هذا القانون بين ثلاث وزارات هي: الأشغال العامة، الاقتصاد والتجارة، ووزارة الصناعة.

إلى كل ذلك، يبقى مشروعا قانون التأمين المقدمين من قبل الجمعية ولجنة الرقابة على التأمين مجمدين رغم المشاورات مع الجهات المعنية. وذلك مع تشديد أهل القطاع وإلحاحهم على وجوب إصدار قانون عصري وحديث يتناسب ومتطلبات المرحلة المقبلة خصوصاً مع انضمام لبنان إلى منظمة التجارة العالمية.

نتائج 2004

بلغ مجموع أقساط التأمين في لبنان خلال العام 2004 نحو 577 مليون دولار أنتجتها 55 شركة تأمين. وتقدر نسبة التأمينات على الحياة من إجمالي الأقساط بنحو 31,1 في المئة، ويحتل لبنان المرتبة الرابعة بين الدول العربية من حيث حصة الفرد من التأمين مع 144,25 دولاراً للفرد. وقد حلت الإمارات في المرتبة الأولى تلتها قطر والبحرين.

كما يتصدر لبنان البلدان العربية من حيث مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الإجمالي مع 3,04 في المئة.

التأمين عبر المصارف

في ظل حالة الركود وبعض المؤشرات السلبية التي تدل عليها النتائج الواردة أعلاه إلا أن النتائج المحققة في فرع التأمين على الحياة، تحمل دلالات إيجابية عن فرص متاحة في هذا الفرع والذي يشهد منذ العام 2003 تطوراً كبيراً تساهم فيه شركات التأمين عبر المصارف وتحديداً شركتي "سوجيكاب" و"بنك أسورانس". ومع التوقعات باستمرار النمو في هذا الفرع، ولو بوتيرة أقل مما شهده العام الماضي، فإن إجمالي أقساط هذا الفرع الذي تنتجه شركات التأمين التي تزاول نشاط التأمين على الحياة بلغت في العام 2004 نحو 180 مليون دولار مقابل نحو 140 مليوناً العام 2003 بمعدل نمو 28,5 في المئة.

ويوضح رئيس مجلس إدارة شركة سوجيكاب **نيكولا صحناوي** بأن مزايا التأمين عبر المصارف متعددة من أهمها "كون منتج التأمين المصرفي أكثر عملانية لجهة طريقة بيعه على شباك المصرف بمفهوم الـOne stop shop؛ كما يتمتع بالشفافية خصوصاً وأن تحالف المصرف مع شركة التأمين يعزز ثقة الزبون بشركة التأمين. إلى جانب مساهمة التأمين عبر المصارف بتخفيض كلفة المنتج التأميني عبر استخدام فروع المصرف لتسويقه، وبالتالي يجعل من المنتج أكثر تنافسية لجهة السعر. وأخيراً، نظراً لكون منتج التأمين على الحياة هو منتج مالي فإن المعرفة والاحتراف ضروريين ليشعر المؤمن بالأمان. وبالتالي يعتبر المصرفي إنساناً محترفاً ويمكن لمس هذا الاحتراف ومعاينته عن قرب أكثر من التأمين. ■



مجموعة ميدغلف: 40 في المئة توقعات النمو في 2005



نجحت مجموعة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين "ميدغلف" في تدعيم موقعها في أسواق التأمين في لبنان والسعودية والبحرين، كإحدى أكبر شركات التأمين العربية، على الرغم من الظروف الصعبة في أسواق التأمين الإقليمية والمتغيرات المتلاحقة في سوق إعادة التأمين العالمية.

تعكس نتائج "ميدغلف" منذ العام 2000 وحتى نهاية العام 2004 نجاح المجموعة في اختراق شرائح جديدة من المضمونين يعكسه استمرار النمو في الأقساط الذي سجل نمواً سنوياً متراكماً بمعدل 25 في المئة. وتؤكد مصادر المجموعة للمجلة أن "نتائج المجموعة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 إيجابية جداً على أكثر من صعيد، ونتوقع معدلات نمو قياسية في نهاية العام قد تصل إلى 40 في المئة مقارنة بالعام 2004.

ويعزز هذا النمو المستمر، اعتماد المجموعة ستراتيجية هدفها خلق وتمتين ثقة العملاء عبر تقديم كافة الخدمات والمنتجات التأمينية للأفراد والشركات في مجالي التأمين وإعادة التأمين.

توزيع المحافظ

وفي ظل تغيّر معالم قطاع التأمين في المنطقة في السنوات الأخيرة، تخطط "ميدغلف" وبمؤازرة من الشركات الشقيقة، لاتخاذ مبادرات جديدة وتوسيع شبكات خدماتها في الشرق الأوسط ومنطقة الخليج، لتقديم أفضل الخدمات والدعم لزبائنها على المستوى الإقليمي.

ففي لبنان، قامت "ميدغلف" برفع رأس مالها على مراحل عدة حتى بلغ 25 مليار ليرة في نهاية العام 2004 (ما يعادل تقريباً 16,6 مليون دولار أميركي)، كما واصلت الشركة تطوير فروع التأمين على النقل والسيارات والحياة وغيرها من الفروع ما أدى الى زيادة حصة هذه الفروع من إجمالي الأقساط المكتتبة والى تخفيض حصة التأمينات الطبية من 75 في المئة العام 2001 الى 67 في المئة العام 2004.

لقد تجاوزت الأقساط المكتتبة لـ"ميدغلف" لبنان 89,5 مليار ليرة لبنانية (59,4 مليون دولار) في العام 2004 بمعدل نمو 6,3 في المئة مقارنة بالعام 2003، علماً أن مجموع الأقساط كان نحو 95,1 مليون دولار عام 2001. وسجّل هذا النمو في كافة فروع التأمين الأساسية وخصوصاً النقل 32,5 في المئة، السيارات 14,3 في المئة، الحياة 22,8 في المئة، الاستشفاء 5,8 في المئة، وأقساط الحريق 5,7 في المئة.

أما في المملكة العربية السعودية، استبقت "ميدغلف" قانون التأمين ورفعت رأس مالها في العام 2003 الى 125 مليون ريال سعودي متجاوزة القيمة التي حددها القانون أي 100 مليون ريال، وهي الآن بصدد رفع رأس المال الى 600 مليون ريال (ما يعادل 160 مليون دولار) لمواجهة النمو المرتقب في قطاع التأمين في المملكة، بالإضافة الى بناء شراكة ستراتيجية جديدة مع احدى اكبر المؤسسات الإستثمارية في المملكة ومع مجموعة من كبار رجال الأعمال السعوديين.

وبعد استكمال ملف الشركة، ورفعه الى مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) المولجة شؤون قطاع التأمين، تصدرت "ميدغلف" اللائحة الأولى التي سمحت فيها المؤسسة للشركات العاملة باستكمال نشاطها في سوق المملكة.

لقد تصدرت الشركة كافة الشركات الخاصة (غير الحكومية) العاملة في المملكة حيث بلغ مجموع أقساط "ميدغلف" في السوق السعودية 416 مليون ريال في العام 2004 (نحو 110,9 ملايين دولار) مقابل 304 ملايين ريال (نحو 81 مليون دولار) في العام 2003.

وعلى سبيل المثال سجلت التأمينات على الحياة أعلى معدلات النمو 119 في المئة، والسيارات 88 في المئة، وتأمين الشحن البحري 77 في المئة، والتأمين الطبي والإستشفاء 37 في المئة.

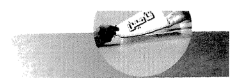
أما بالنسبة لتنوع المحفظة التأمينية في المملكة، فقد بلغت نسبة التأمين الطبي 56 في المئة من إجمالي المحفظة والسيارات 17 في المئة وأخطار الحريق 8 في المئة والأخطار الهندسية 7 في المئة والتأمينات الأخرى 12 في المئة.

ومن المتوقع، وفقاً لمصادر المجموعة، ان تنمو الأقساط المكتتبة في المملكة خلال العام 2005 بنسبة تزيد على 50 في المئة مقارنة بالعام الماضي 2004.

أما في مملكة البحرين، التي بدأ العمل في أسواقها منذ نحو عام، فإنّ الشركة تعزز إمكانياتها لتنمية حصتها في هذه الأسواق وتكوين محفظة تأمينية متوازنة.

خدمات مميّزة

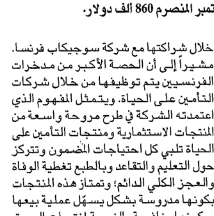
ويؤكد **فيصل ملك**، نائب الرئيس لشؤون المجموعة للإعلام، أن "محافظة مجموعة ميدغلف على ريادتها في لبنان والمملكة العربية السعودية هو خير دليل على تقدير الأسواق للمزايا التي تتمتع بها"، مشيراً إلى تركيز المجموعة حالياً على الاستعداد لمواجهة متطلبات واحتياجات النمو في السعودية والبحرين؛ "كما نعمل على تثبيت تصدرنا لشركات التأمين (باستثناء الحياة) في لبنان، إلى جانب التحضير لإطلاق مجموعة برامج جديدة في مجال التأمين على الحياة لإطلاقها في لبنان والخليج العربي، وسنواصل بذل الجهود التي تحسن مستوى الخدمات المقدمة للعملاء وتنمية الموارد البشرية لنكون مستعدين لأي خطوة توسعية في المستقبل". ■



سوجيكاب لبنان: مفهوم جديد للتأمين عبر المصارف

نيكولا صحناوي: حزمة متنوعة من الخدمات تلائم مختلف الاحتياجات

تواصل شركة سوجيكاب لبنان، التابعة لمصرف سوسيته جنرال في لبنان، مسيرة نموها عاماً تلو الآخر رغم حداثة تواجدها في السوق اللبنانية؛ فالخطة التي وضعتها الشركة منذ تأسيسها في العام 2000 مكنتها من احتلال موقع متقدم في السوق، وتحديداً في فرع التأمين على الحياة. واستطاعت "سوجيكاب" تحقيق معدلات نمو سنوية تصل نسبتها إلى 8 في المئة. ففي العام 2004 بلغ مجموع أقساط الشركة 18,428 مليون دولار في مقابل 17,763 مليوناً في العام 2003، وبلغ مجموع أرباحها حتى نهاية أيلول/سبتمبر المنصرم 860 ألف دولار.



نيكولا صحناوي

يقول رئيس مجلس إدارة الشركة **نيكولا صحناوي**: "نحن راضون تماماً عن أداء الشركة، بحيث تجاوز المردود المحقق توقعاتنا. وتوزيع الأقساط بين الاستثمار والتأمين على الحياة بات مريحاً. كما أن توزيع المحفظة على عدد كبير من الزبائن هو عنصر أمان لنوعية عملنا".

مفهوم حديث

ومنذ دخولها السوق اللبنانية، سعت الشركة إلى تكوين مفهوم جديد للتأمين عبر المصارف مختلف إلى حد كبير عن المتعارف عليه في السوق اللبنانية في ذلك الوقت، ساعية إلى نقل تجربة التأمين عبر المصارف في أوروبا وخصوصاً التجربة الفرنسية من خلال شراكتها مع شركة سوجيكاب فرنسا. مشيراً إلى أن الحصة الأكبر من مدخرات الفرنسيين يتم توظيفها من خلال شركات التأمين على الحياة. ويتمثل المفهوم الذي اعتمدته الشركة في طرح مروحة واسعة من المنتجات الاستثمارية ومنتجات التأمين على الحياة تلبي كل احتياجات المضمون وتتركز حول التعليم والتقاعد وبالطبع تغطية الوفاة والعجز الكلي الدائم؛ وتمتاز هذه المنتجات بكونها مدروسة بشكل يسهّل عملية بيعها وبكونها منافسة بالنسبة لمنتجات السوق المحلية، كما يوضح **الصحناوي**.

وفي حين يقتصر بيع منتجات شركة سوجيكاب في الوقت الراهن على عملاء مصرف سوسيته جنرال في لبنان، فلدى الشركة خطة لتوسيع عملها باتجاه المؤسسات؛ "إلّا أن التشريعات المعمول بها لا تشجع أرباب العمل على الاكتتاب لصالح العاملين لديهم. ونأمل بأن تُصحح الخطوات التي قمنا بها عبر تجمّع شركات التأمين الوضع القائم، وبأن تأخذ وزارة المال بمقترحاتنا"، يشرح **صحناوي** ويضيف: "إن الشركة قامت بتطوير منتج خاص للمؤسسات بإسم "كاب التقاعد للشركات".

وعن التوسع خارج لبنان، "فقد باشرت الشركة ببعض الأعمال في الأردن عبر اتفاقات مع شركات أردنية". ويرى **الصحناوي** أن السوق السورية واعدة "ولكن للأسف إن السلطات قد حددت خيارين صعبين بالنسبة لنا. فأولاً، لم تخطط هذه السلطات لدخول شركات تتعاطى التأمين على الحياة فقط. وثانياً، وضعت سقفاً عالياً للحد الأدنى لرأس المال يتراوح بين 14 مليون دولار و17 مليوناً وهو سقف مرتفع بالنسبة للسوقين السورية واللبنانية".

مصلحة مشتركة

ولا تقتصر أهداف الشركة ومشاريعها المستقبلية على التوسع الجغرافي وحسب، بل تشمل ستراتيجيتها، برنامجاً يصب في مصلحة الشركة والسوق معاً، ويرتكز على أولويات تبدأ بمتابعة خدمة الزبائن بشكل مرض يُرسّخ العلاقة بهم، وزيادة نسبة اختراق "سوجيكاب" لمحفظة بنك سوسيته جنرال في لبنان، والمساهمة في تطوير التشريعات المتعلقة بالتأمين على الحياة من خلال تقديم المقترحات الى الجهات المعنية.■

منتجات الشركة

تقدم شركة سوجيكاب حزمة متنوعة من خدمات التأمين عبر المصارف، أبرزها ما يلي:

الحياة

- "كاب التعليم": وهو منتج يسمح بدفع مبلغ سنوي لتغطية تكاليف التعليم للمستفيد وذلك في حال وفاة المعيل أو إصابته بالعجز الكلي الدائم.

- "كاب راحة البال": يسمح بدفع مبلغ من المال يحدده المؤمن، إلى المستفيدين وذلك في حال وفاة المؤمن أو اصابته بالعجز الكلي الدائم.

- "كاب الطمأنينة": يسمح بدفع مبلغ 100 ألف دولار كحد أدنى، إلى العائلة لحماية مستقبل افرادها في حال وفاة المؤمن. ويمكن اختيار تغطيات إضافية عدة كالعجز الكلي، والأمراض المستعصية، ومضاعفة المبلغ في حال الوفاة أو العجز من جراء حادث، وتغطية خطر الحرب، الخ...

الاستثمار

- "كاب بروجيه": يسمح بتكوين رأس مال لتحقيق مشاريع مستقبلية ويوفر تغطية الوفاة والعجز في الوقت نفسه.

- "كاب الاستثمار": يوفر فرص الاستثمار في الأسواق المالية، مع تغطية الوفاة والعجز.

- "كاب التقاعد للشركات": وضع هذا المنتج خصيصاً للشركات التي ترغب بتقديم برنامج تقاعدي لموظفيها. ويسمح للموظف بتكوين مبلغ من المال كتقاعد إضافي ويضمن في الوقت نفسه تغطية الوفاة أو العجز الكلي أو الجزئي الدائم.



رئيس شركة "شديد": المنافسة في الخدمة قبل الأسعار


فريد شديد

استطاعت شركة شديد وشركاه لوساطة إعادة التأمين، منذ انتقال مكتبها الإقليمي من قبرص إلى بيروت في أيلول/ سبتمبر 2004، تنمية محفظتها التأمينية التي تغطي منطقة الخليج ومصر وتونس والأردن، بعدما تمكنت منذ مباشرة عملها في العام 1999، من تحقيق معدل نمو سنوي بحدود 50 في المئة.

ويقول رئيس الشركة فريد شديد: "إن الشركة تمكنت منذ افتتاح مكتبها في بيروت، من تطوير فريق عمل مكون من 23 شخصاً ومدّه بالخبرات التأمينية والكفاءات المطلوبة التي توفرها السوق اللبنانية، ما انعكس إيجاباً على تطور العمل نفسه".

يقول فريد شديد: "نحقق نمواً قوياً في المحفظة نتيجة ارتفاع عدد الشركات التي نتعامل معها، وتعزيز علاقتنا بها، حيث أظهرنا لشركات التأمين في المنطقة قدراتنا من ناحية تلبية حاجات هذه الشركات ومن ناحية القيمة المضافة والخدمة التي نقدمها، إضافة إلى اتفاقيات إعادة التأمين التي نؤمنها للشركات بشروط أفضل. والأهم أننا نتعاطى مع معيدي تأمين ممتازين يوفرون التغطيات الملائمة والمستعدين لدفع التعويض بشكل سريع".

ويتابع: "لا نعتمد في المنافسة على عامل السعر، بل على الخدمة الجيدة والتعاطي مع العميل والقيمة المضافة التي نقدمها له. كما أننا نتعاطى كافة فروع التأمين ومستعدون لتلبية حاجة كل شركة في مجال إعادة التأمين. ونحن نعمل مع 80 شركة تأمين ونعرف ماذا يمكن أن يعطي المعيد لتلك الشركات".

وحول تقييمه لتجربة الشركة مع شركات الإعادة العربية، يقول **فريد شديد**: "نحن نعمل مع عدد كبير من شركات الإعادة العربية وهي بحدود 15 شركة. ويعتبر هذا العدد كبيراً. واعتبر أن تقليص العدد وزيادة رؤوس الأموال والتركيز على تطوير الكوادر البشرية، سيؤدي إلى زيادة حجم أعمال شركات الإعادة، بما يسمح بأن تتطور بسرعة أكبر وتتحول إلى شركات قادرة على منافسة الشركات الأجنبية. إلا أن التطور الاقتصادي الموجود في المنطقة العربية والاتجاه نحو الخصخصة لا يسمحان ولا يسهلان هذا الأمر، حيث أن عدداً كبيراً من هذه الشركات تملكها حكومات". ويرى أنه لا بد من خصخصة هذه الشركات، ما يمنحها مرونة أكبر، كما على تلك الشركات توسيع أعمالها خارج المنطقة لتأمين مصادر دخل خارجية تمكّنها من تغطية أية خسائر قد تواجهها نتيجة لتعرض المنطقة العربية لمخاطر كبيرة أو كوارث طبيعية.

نظرة على السوق

ويوضح شديد بأن الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المنطقة ينعكس بدوره على قطاع التأمين باستثناء لبنان الذي شهد العام الماضي شبه ركود اقتصادي "لم يساعدنا على تطوير أعمالنا فيه. أما إذا نظرنا إلى السوق الأردنية على سبيل المثال، فهناك نمو في الناتج المحلي الاجمالي يتوقع أن يصل إلى 7,5 في المئة العام 2005 وهو معدل مرتفع مقارنة بدول المنطقة، وهذا النمو بالتأكيد ينعكس على نمو أقساط التأمين. إلى ذلك هناك أسواق الخليج حيث الطفرة الاقتصادية التي تترجم باستثمارات ضخمة في مختلف القطاعات، والسوق السعودية تعتبر من أهم الأسواق في مجال التأمين".

وفي وقت تشهد السوق السورية إقبالاً من قبل العديد من شركات التأمين العربية والأجنبية للاستثمار في قطاع التأمين، يلفت شديد إلى أن "السوق السورية مهمة من حيث عدد السكان والتطور الاقتصادي والانفتاح المالي الحاصل فيها والذي سيتطور أكثر. ونحن نتابع التطورات في ما يخص الترخيص لشركات التأمين، وسنواكب دخول هذه الشركات لتقديم خدمات إعادة التأمين إليها من خلال مكتبنا الإقليمي في بيروت".

أما بالنسبة للعراق فيقول: "ننتظر استقرار الوضع الأمني إنما نعمل على تغطية إعادة تأمين الشاحنات التي تنقل البضائع من لبنان إلى سورية، ومن الأردن والكويت إلى العراق، إنما لا توجد لدينا أعمال حالياً داخل العراق".

وحول ما إذا كانت شركات الإعادة العالمية تتجه نحو زيادة أسعارها بعد الكوارث الطبيعية المتكررة في العالم العام الماضي، يشرح **شديد**: "رغم أن حجم الخسائر الناجمة عن تلك الكوارث كبير، إنما منذ العام 2001 ارتفعت الأسعار بشكل كبير وسيكون صعباً أن تتمكن شركات الإعادة من فرض زيادة جديدة في الأسعار. وفي العام 2001 طاولت الزيادات كل الشركات سواء كان وضعها سليماً أم لا. إنما اليوم الوضع مختلف، والأرجح أن شركات الإعادة ستكون اكثر انتقائية فتتشدد مع شركات التأمين التي تظهر نتائجها بأنها تخسر. أضف إلى ذلك، أن نتائج العام 2005 في المنطقة العربية لم تكن جيدة خصوصاً في فرع الحريق حيث حصلت حرائق كثيرة في عدد من البلدان العربية، الأمر الذي سيدفع معيد التأمين إلى مراجعة نتائجه المحققة في المنطقة ليقرر في ضوئها ما إذا كان سيفرض شروطاً جديدة ويغير ستراتيجية عمله في المنطقة". ■

■■
شركات الإعادة قد تعتمد زيادات إنتقائية في الأسعار
■■

كابيتال للتأمين: دفعة جديدة من منتجات التأمين المصرفية


أسعد ميرزا

تباشر شركة "كابيتال للتأمين وإعادة التأمين" تسويق منتجات التأمين عبر المصارف مطلع العام 2006، وذلك بالتعاون مع بنك بيروت والبلاد العربية، الذي يمتلك 80 في المئة من أسهم الشركة.

وتتكون الدفعة الجديدة من 5 منتجات تأمين عبر المصارف تتنوع بين التأمين ضد الحوادث الشخصية، وبرامج التقاعد والحياة، إضافة إلى تأمين العمال الأجانب.

ويتوقع رئيس مجلس إدارة الشركة **أسعد ميرزا** أن تحقق هذه المنتجات الجديدة التي ستسوق عبر فروع المصرف ولزبائنه، مجموع أقساط في العام الأول تراوح قيمتها بين 400 و500 ألف دولار.

وتستعد شركة "كابيتال" للانتقال إلى مقرها الجديد، وهو عبارة عن مبنى خاص بالشركة يتألف من سبع طبقات ويقع في منطقة سن الفيل، وذلك مطلع الصيف المقبل. ويوضح **ميرزا** أن "الانتقال سيتم مطلع الصيف المقبل، وسيضم المبنى الجديد كافة فروع التأمين التي تزاولها الشركة أي التأمينات العامة وتأمينات الحياة، إضافة إلى أقسام التسويق والإدارة العامة. كما يوفر المقر البنية التحتية الملائمة للعمل والتي ستساعدنا على التوسع وعلى تعزيز علاقتنا بالعملاء عبر إمكانية التواصل معهم وكذلك تقديم أفضل الخدمات لهم".

إلى ذلك، كشف **ميرزا** أن أرباح الشركة للعام 2005 ستصل إلى نحو 1,5 مليار ليرة لبنانية، مشيراً إلى أن وتيرة نمو محفظة الشركة التأمينية هذا العام "جاءت أقل مما توقعنا أي 15 في المئة واقتصر النمو على نسبة تراوح بين 8 و10 في المئة، وذلك نتيجة لظروف البلاد الصعبة التي حالت دون تحقيق نسبة النمو المتوخاة".

سكوتيش لايف انترناشونال: منتدى للموزعين في لبنان

خلال المنتدى

عقدت "سكوتيش لايف إنترناشونال" أول منتدى رئيسي لوكلاء التوزيع في بيروت برئاسة مديرها التنفيذي وحضور مدراء وكالات التوزيع الرئيسية في لبنان.

وشارك في المنتدى المدير التنفيذي لـ"سكوتيش لايف انترناشونال" **دافيد نيشاو** والمدير الدولي للمبيعات **سيمون باك**، ومدير العمليات في الشرق الأوسط **ستيف دينيغ**، ومدير المبيعات في الشرق الأوسط **ستيوارت شيلكوك**، ومدير التسويق **دوغلاس لوو** والمدير الإقليمي لشركة "سكوتيش انترناشونال لايف" **مايا خلف**.

وشكّل المنتدى فرصة لمناقشة تطوير العمل المشترك بين الشركة وموزعيها لدعم أعمال التوزيع، ولمناقشة حاجات وتطورات السوق الحالية وتطوير التسويق والمنتجات.

وتعتزم الشركة عقد لقاءات مستقبلية مع موزعيها المعتمدين لما تؤمنه مثل هذه اللقاءات من فرص لتبادل الآراء وكيفية التوصل إلى تطوير أعمال شركة "سكوتيش لايف إنترناشونال" في السوق اللبنانية.

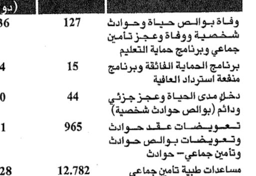
وجاء انعقاد المنتدى لمناسبة احتفال شركة "سكوتيش لايف إنترناشونال" المتخصصة في نشاط التأمين على الحياة بمرور ثلاث سنوات على افتتاح فرعها في بيروت.

يذكر أن الشركة تأسست العام 1996 وهي عضو في مجموعة رويال لندن "The Royal London Group"، ويبلغ حجم استثماراتها نحو 1,1 مليار دولار.

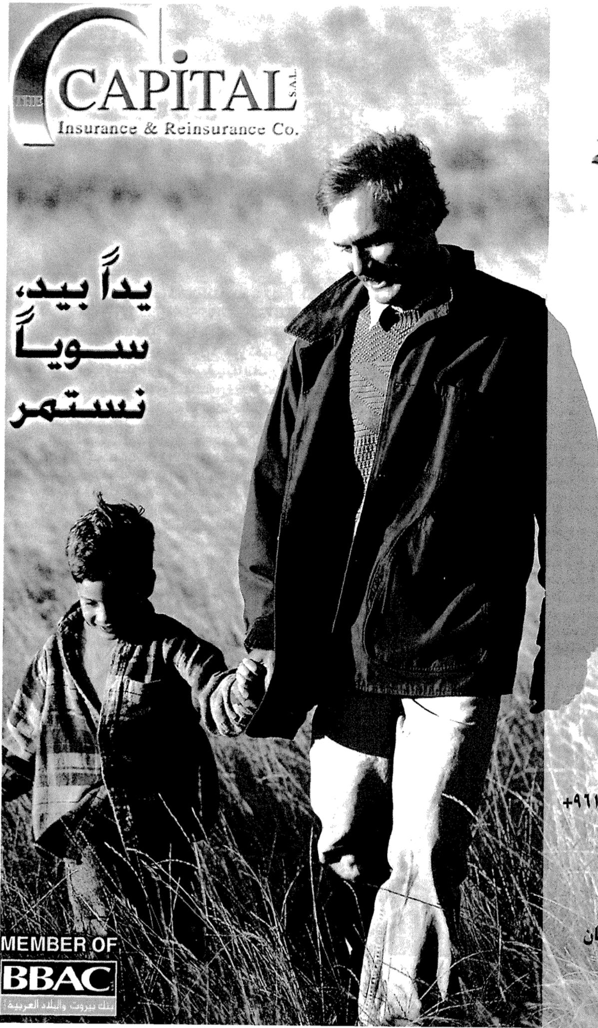
أليكو: 11,1 مليون دولار تعويضات في 2005

بلغ عدد المطالبات التي دفعتها شركة أميركان لايف إنشورنس كومباني "أليكو" في لبنان إلى المؤمنين لديها 13923 مطالبة بلغت قيمتها نحو 11,1 مليون دولار.

وسجلت مطالبات المساعدات الطبية– تأمين جماعي 12,782 مطالبة، فيما سجلت تعويضات مطالبات الوفاة من بوالص الحياة وحوادث شخصية ووفاة وعجز تأمين جماعي وبرنامج حماية التعليم القيمة الأعلى، إذ بلغت نحو 7,8 ملايين دولار.

نوع المطالبات	عدد المطالبات	المبالغ المدفوعة في 2005 (دولار أميركي)
وفاة بوالص حياة وحوادث شخصية ووفاة وعجز تأمين جماعي وبرنامج حماية التعليم	127	7.811.036
برنامج الحماية الفائقة وبرنامج منفعة استرداد العافية	15	208.274
دخل مدى الحياة وعجز جزئي ودائم (بوالص حوادث شخصية)	44	119.550
تعويضات عقد حوادث وتعويضات بوالص حوادث وتأمين جماعي– حوادث	965	836.391
مساعدات طبية تأمين جماعي	12.782	2.195.628
	13.933	11.170.878


CAPITAL S.A.L.
Insurance & Reinsurance Co.
يداً بيد،
سوياً
نستمر
MEMBER OF
BBAC
بنك بيروت والبلاد العربية



قطاع الـ Duty Free العربي

فورة توسّع والأسرع نمواً في العالم

بيروت - رنا نمور

شهد قطاع الأسواق الحرة في البلدان العربية نمواً ملحوظاً تمثل بمبيعات تفوق 2,4 مليار دولار خلال 2004-2005، كنتيجة لفورة الاستثمار في صناعة المطارات في المنطقة (15 مليار دولار) من جهة، ونمو قطاع الطيران من جهة أخرى. ولكن مع توجه هذه الدول للدخول في طور تحرير أسواقها عبر الانفتاح الإقليمي في ما بينها كخطوة أولى أساسية يليها انفتاح أوسع نحو الأسواق العالمية، برز أمام هذا القطاع المعروف بالـ Duty Free تحديات حقيقية. ما هو واقع الأسواق الحرة العربية وأي موقع تحتله قياساً بالأسواق العالمية؟

بعد هبوط معدل نمو المسافرين في العالم الى أسوأ نسبة له (1,7 في المئة) العام 2003، عاد في العام 2004 للارتفاع ليبلغ نسبة 10 في المئة (760 مليون مسافر، حسب الإحصاءات الأخيرة لـ WTO). وهذا النمو في عدد المسافرين انعكس نمواً في الأسواق الحرة في العالم بلغ نسبة 22 في المئة، محققاً إجمالي مبيعات تفوق 25 مليار دولار، بزيادة 4,5 مليارات دولار عن العام السابق.

ووفقاً لدراسة Best of Most أعدّتها شركة Generation AB, Sweden خلال حزيران / يونيو الماضي، حول الأسواق الحرة في العالم، احتلت منطقة الشرق الأوسط المركز الأول في معدلات النمو محققة نمواً بنسبة 30 في المئة (2,4 مليار دولار) خلال العام 2004/2005 (ينتهي في أيار/ مايو)، مقارنة بالعام السابق. وجاءت في المرتبة الرابعة عالمياً من حيث الحجم، إذ استأثرت بنسبة 9,7 في المئة من السوق العالمية، بعد أوروبا (44,8 في المئة) وأميركا بجزءيها الشمالي والجنوبي (23,8 في المئة) وآسيا (20,4 في المئة)، واحتلت أفريقيا المرتبة الخامسة (1,3 في المئة).

تحديات الـ Duty Free العربية

مع اتجاه الدول العربية نحو تحرير اقتصاداتها وفتح أسواقها أمام المنتجات العالمية، حيث تم إلغاء الرسوم الجمركية عن معظم السلع، باتت الأسواق الحرة في البلدان العربية مهددة بفقدان ميزاتها التنافسية التي كانت تتمتع بها قبل هذه الإجراءات، وهو أمر واجهت مثيله أوروبا قبل سنوات، وكانت نتيجته إقفال 50 في المئة من مجموع أسواقها الحرة. إلا أن الأسواق الحرة العربية يبدو أنها تحاول استدراك هذا المصير فلجأ معظمها، كدبي وأبو ظبي والبحرين وقطر، إلى التركيز في خططها التسويقية على تقديم عروض متنوعة للإبقاء على تمايزها وقدرتها التنافسية. ومن أبرز هذه العروض ما قدمه مطار قطر، عبر الشركة القطرية للأسواق الحرة خلال العامين الأخيرين، وهو منح المستهلك في الـ Duty Free، عبر سحوبات تجريها السوق، فرصة التحول الى مليونير (وقد فاز بهذه الجائزة حتى الآن ثلاثة مشتركين). وهناك عروض أخرى تقدمها أسواق أبو ظبي الحرة كالسحب على سيارات فخمة، أو عبر تخفيضات شهرية متعددة ومستمرة على مختلف السلع، أو تأمين خدمة طلب المشتريات من السوق الحرة عبر الهاتف أو البريد الالكتروني قبل وصول المسافر الى المطار، كالتي تقدمها إدارة السوق الحرة في كل من مطاري الكويت الدولي وقطر. إضافة الى ذلك، اعتمدت معظم الأسواق الحرة العربية على سياسة التعددية في السلع من خلال تأمين أشهر الماركات العالمية (Brands)، مع تأهيل اليد العاملة لديها لتوفير أعلى مستويات الخدمة المقدمة لمختلف شرائح المستهلكين.

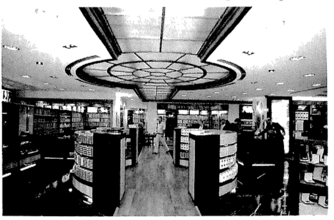
فورة توسع

ومع طفرة النمو في حركة النقل الجوي، سارع عدد من البلدان العربية إلى تطوير مطاراتها الحالية أو إنشاء مطارات جديدة. وقد ترافق ذلك مع خطوات مماثلة على صعيد الأسواق الحرة.

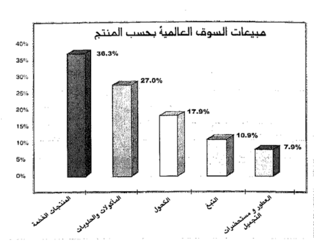
في قطر، أعلن عن استثمار نحو مليون دولار في العام الماضي لإعادة تأهيل السوق الحرة في مطار الدوحة، لتواكب خطة التوسعة التي يشهدها المطار والتي تهدف إلى رفع قدرته الاستيعابية من 3,5 ملايين مسافر حالياً إلى 12 مليوناً في العام 2009، وإلى 50 مليوناً في العام 2015. وقد لحظت الخطة توسعة السوق الحرة لتصل

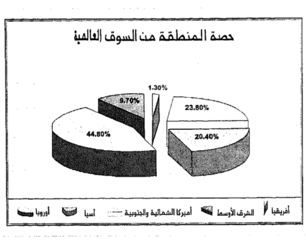


السوق الحرة في مطار دبي



السوق الحرة في مطار بيروت





مساحتها إلى 7 آلاف متر مربع، من ألف متر مربع حالياً.

وفي دبي، تعمل الحكومة، ضمن خطتها لتوسعة مطار دبي الدولي بهدف رفع قدرته التشغيلية من 22 مليون مسافر حالياً إلى 60 مليوناً في العام 2010، على إضافة 10 آلاف متر مربع على المساحة الحالية للسوق الحرة في المطار، كمرحلة أولى تنفذ خلال سنتين، على أن تليها مرحلة ثانية يجري خلالها إضافة مساحة أخرى قدرها 23 ألف متر مربع. وهنا تجدر الإشارة الى أن كل مليون مسافر إضافي الى دبي يؤدي الى زيادة مبيعات أسواقها الحرة بـ 32 مليون دولار وذلك بحسب تقديرات **كولم ماكلوفلين**، الرئيس التنفيذي للمنطقة الحرة في دبي.

وفي أبو ظبي، حيث سجلت أعلى معدلات الاستهلاك بين الأسواق الحرة العالمية (41 دولاراً للفرد الواحد)، تمّت المباشرة بمشروع توسعة المطار الحالي باستثمار يصل إلى 600 مليون دولار، ويتضمن إضافة 1200 متر مربع على مساحة الأسواق الحرة فيه.

وفي الكويت، حيث سجل أيضاً معدل استهلاك مرتفع في السوق الحرة وصل إلى 33 دولاراً للفرد، يجري تنفيذ مشروع توسعة للمطار تهدف إلى رفع طاقته الاستيعابية من 5,5 ملايين إلى 15,5 مليون مسافر. وفي ما يتعلق بالسوق الحرة، وقعت مؤخراً دائرة الطيران المدني في الكويت عقداً مع شركة "ذات السلاسل" الكويتية لتصميم وتنفيذ واستثمار المحلات التجارية في السوق الحرة في مطار الكويت الدولي، على أن تتولى الإدارة الشركة الكويتية بالتعاون مع شركة "الديسا" الاسبانية المعروفة في إدارة الأسواق الحرة على مستوى عالمي، إذ تدير أسواقاً حرة في أكثر من 30 مطاراً تتوزع بين أميركا اللاتينية والشرق الأوسط (مطار الأردن) وكندا. ويرمي المشروع الذي سيبدأ تنفيذه مع مطلع العام 2006 إلى تطوير السوق الحرة في مطار الكويت وإعادة وضعها في صفوف الأسواق العالمية الأكثر تنافسية في قطاع الـDuty Free من خلال تنفيذ تصاميم هندسية جديدة وإعادة تأهيل اليد العاملة الحالية لجذب استثمارات أهم الوكالات العالمية من جهة، وتقدمة أعلى مستويات الخدمة للمستهلك من جهة أخرى.

وإلى الفورة في صناعة المطارات، شهدت شركات الطيران العربية فورة ملحوظة في تحديث أساطيلها بغية الحصول على حصة أكبر في قطاع النقل الجوي، في ظل ظهور عدد غير قليل من شركات الطيران الخاصة LCC المنافسة. وقد سجلت معظم الناقلات العربية معدلات نمو ممتازة، كما سجلت طلبات كبيرة لشراء الطائرات الحديثة والمتطورة من شركتي "ايرباص" و"بوينغ". وهذه الفورة في تحديث الأساطيل تركت انعكاساً إيجابياً على الأسواق الحرة، إذ ساهمت شركات الطيران بنسبة 7,20 في المئة من النمو الكبير الذي حققته الأسواق الحرة في الشرق الأوسط، فيما ساهمت محال التجزئة بنسبة 57,1 في المئة من هذا النمو. ومساهمة شركات الطيران تجلّت في تركيز معظمها في خططها التسويقية على توزيع منشورات تسويقية عن السلع المعروضة في الأسواق الحرة واعتماد بيع بعضها على متن خطوط رحلاتها، لا سيما الرحلات طويلة الأمد لـ"طيران العربية" و"الاتحاد" و"الجزيرة" وغيرها. فقد أصبحت هذه الخدمة نقطة مشتركة وأساسية في سلة الخدمات المطلوبة على متن رحلات الطيران.

نتائج ممتازة

وفي متابعة للنتائج التي حققتها الأسواق الحرة واتجاهات المستهلكين فيها، رصدت آخر الدراسات أن المسافر في منطقة الشرق الأوسط يركز بشكل كبير على المنتجات الفخمة بنسبة 35 في المئة، تليها أدوات التجميل والعطورات بنسبة 28,2 في المئة، فالتبغ بنسبة 24,5 في المئة.

وهذه الاتجاهات لدى المسافرين في الشرق الأوسط، لا تختلف كثيراً عما يسجل من اتجاهات على المستوى العالمي، إذ احتلت المنتجات الفخمة حصة الأسد في السوق العالمية بنسبة 36,3 في المئة، يليها العطور ومنتجات التجميل 27 في المئة، والكحول 17,9 في المئة، ثم التبغ 10,9 في المئة، وأخيراً المأكولات 7,9 في المئة.

وعلى صعيد النتائج المحققة في الأسواق الحرة العربية، حققت دبي قفزة نوعية في قطاع الـDuty Free من خلال تقدم ملحوظ من المركز السابع عالمياً في العام 2001 إلى المركز الثالث في العام 2004، ومن المتوقع أن تستمر في التقدم لتحتل المركز الثاني في نهاية العام الحالي محققة رقم مبيعات يقارب 500 مليون دولار، بعد بريطانيا (Heathrow Airport- London) بقيمة 900 مليون دولار، وكوريا الجنوبية (Incheon International Airport- Seoul).

وتقدمت إمارة أبو ظبي نحو المركز الخامس والأربعين عالمياً بنسبة نمو بلغت نحو 8,5 في المئة، مقارنة مع العام 2003 وبمبيعات بلغت نحو 90 مليون دولار، ومن المتوقع أن تحقق نسبة جديدة تقدر بـ25 في المئة مع نهاية العام 2005.

كما حقق لبنان نسبة نمو مهمة قدرت بـ 184 في المئة بحيث ارتفع رقم المبيعات من 38 مليون دولار في العام 2003 الى 70 مليوناً في نهاية العام 2004.

وسجّلت قطر أيضاً رقماً جيداً يقارب 70 مليون دولار، مقارنة بـ40 مليوناً في 2003.

وذكرت شركة Hamila Duty Free التونسية عن تحقيقها نسبة نمو في مبيعاتها تقدر بـ 50 في المئة خلال العام 2005 مقارنة بـ 2004، ويعود هذا النمو للتوسع في عملياتها في كل من المغرب وليبيا والجزائر. ■

ستراتيجية عربية للأمن السياحي

بيروت - الاقتصاد والاعمال

شكّل الأمن في السنوات الخمس الماضية هاجساً للدول وبخاصة تلك المصنفة كمقاصد سياحية، اذ يعتبر الأمن عنصراً حيوياً للسياحة، لا يمكنها أن تستمر وتتطور من دونه. وفي هذا الإطار عقد مجلس وزراء الداخلية العرب، بالتعاون مع وزارتي الداخلية والسياحة في لبنان، مؤتمر "الأمن السياحي"، شارك فيه رؤساء أجهزة الأمن السياحي وكبار المسؤولين في وزارات الداخلية والسياحة في كل من الأردن، السعودية، الكويت، الإمارات، تونس، السودان، سورية، العراق، قطر، مصر، المغرب، اليمن، بالإضافة إلى البلد المضيف لبنان.



من اليسار: د.محمد بن علي كومان، الوزير جوزيف سركيس، واللواء أشرف ريفي

اعتبر الأمين العام لمجلس وزراء الداخلية العرب د.**محمد بن علي كومان** أن المؤتمر جاء في وقت تتعرض فيه السياحة لتحديات ومخاطر جمة نتيجة الأعمال الإرهابية التي تحدث في مختلف دول العالم وتستهدف المؤسسات والمرافق السياحية، مشيراً إلى العمليات الإرهابية التي شهدتها مؤخراً ثلاثة فنادق في العاصمة الأردنية عمّان، وقبلها انفجارات فنادق شرم الشيخ في مصر. ورأى **كومان** أن الأعمال الإرهابية تهدف إلى ضرب المؤسسات السياحية وإلحاق الأذى بالسياح لزعزعة الاستقرار وإشاعة جو من التوتر والبلبلة وإلحاق الضرر بالاقتصاد الوطني.

وركّز على أهمية كل جهد بنّاء يساهم في تحقيق الأمن السياحي، وتوفير الأجواء الملائمة لنجاح القطاع السياحي، وتعزيز دوره الحيوي في الاقتصاد الوطني. ولفت الى وضع مشروع "ستراتيجية عربية نموذجية في مجال الأمن السياحي" يجري الآن تعديله في ضوء ملاحظات الدول الأعضاء ليتم عرضه على أعمال المؤتمر المقبل لاعتماده بصورته النهائية. وأشار **كومان** إلى أن المشروع من شأنه أن يساهم في صياغة رؤية عربية موحدة لمواجهة المشاكل والتحديات الأمنية التي تسيء بصورة مباشرة إلى سمعة وجودة السياحة العربية وأمنها.

وقال وزير السياحة اللبناني **جوزيف سركيس** "إن ما يجري في المنطقة وبالأخص في لبنان، يجعلنا أكثر تصميماً وعزماً على التعاون والتنسيق في ما بيننا لوضع آليات عملية من أجل إجهاض تداعيات أي أحداث سياسية أو أمنية وتحصين ساحتنا الداخلية".

ولفت سركيس إلى أن جميع الرسائل المفخخة التي طاولت رجال سياسة وفكر وضمير حر ما هي إلا محاولات يائسة لخنق إرادة الحياة لدى اللبنانيين. مشيراً إلى أن أي خلل في الاستقرار الداخلي من شأنه أن يؤدي إلى انعكاسات ترتد بشكل سلبي على إنتاجية القطاعات الاقتصادية، وأن أي ستراتيجية تستهدف النهوض التنموي لا بد من أن تلحظ برنامجاً واضحاً لتعزيز الاستقرار والأمن وضبط الأوضاع العامة في البلاد.

بدوره، اعتبر وزير الداخلية والبلديات اللبناني **حسن السبع** في كلمة ألقاها نيابة عنه مدير عام قوى الأمن الداخلي اللواء **أشرف ريفي**، أن السياحة باتت من دعائم الاقتصاد لمعظم دول العالم، ما دفع هذه الدول إلى تركيز اهتماماتها على مقومات السياحة والسبل الآيلة إلى تعزيزها عبر توفير الأجواء والمناخات الأمنية الملائمة لها، وخصوصاً في ظل انتشار الإرهاب في العالم مما يشكل حافزاً إضافياً لها للمحافظة على منجزاتها في هذا الاتجاه.

وزراء الداخلية العرب يبحثون الشهر الجاري الأمن السياحي

وقال **ريفي** إن الكلام في "الأمن السياحي" بالنسبة للبنان يبقى منقوصاً حيث انه لا يمكن تجاهل الواقع الأمني في ضوء ما يحصل من أعمال إرهابية التي أحدثت انعكاسات سلبية على نواح مختلفة من الحياة العامة، متعهداً تحمل المسؤوليات وعدم ادخار أي جهد لإعادة الأمن والاستقرار إلى لبنان الحبيب.

وفي اختتام أعماله، أصدر المؤتمر توصيات عدة سيتم رفعها إلى مؤتمر وزراء الداخلية العرب الذي سيعقد في تونس في 22 كانون الثاني / يناير الجاري، ومن أبرز التوصيات: حث الدول العربية التي ليس لديها إدارة خاصة بالأمن السياحي إلى إنشاء مثل هذه الإدارة، دعوة الدول العربية إلى عقد دورات تدريبية ومؤتمرات تواكب تطور الصناعة السياحية والتحديات التي تواجهها مع تزويد الجهات المعنية بالمعدات والتقنيات المتطورة، دعوة الأجهزة الأمنية المعنية بالسياحة للتنسيق مع الهيئات والفعاليات العاملة في مجال السياحة وتبادل الخبرات والتجارب بين الأجهزة المعنية في الدول العربية بما يساهم في تعزيز السياحة العربية. ■

هيئة أبوظبي للسياحة: إتفاقية شراكة مع روتانا


مبارك حمد المهيري

وقعت هيئة أبوظبي للسياحة ومجموعة فنادق روتانا اتفاقية شراكة لاستثمار وتطوير فندق جديد يضم 550 غرفة وشقة فندقية ويقع في منتزه خليفة. ويأتي توقيع هذه الاتفاقية في ضوء توجيهات الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان** والشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** لإشراك القطاع الخاص في تطوير المشاريع السياحية.

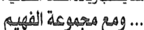
وقال مدير عام هيئة أبو ظبي للسياحة **مبارك حمد المهيري** أن المجمع الجديد الذي من المتوقع إنجازه خلال العام 2007 سيضم 250 غرفة فندقية و300 شقة فندقية مفروشة ومجموعة من المطاعم المتنوعة وقاعات الاجتماعات بالإضافة إلى نواد صحية وأخرى ترفيهية.


مجسم مشروع الفندق

بدوره أعرب رئيس مجموعة روتانا **ناصر النويس** عن فخره بعلاقة الشراكة مع هيئة أبوظبي للسياحة "لنشيد وندير هذا المجمع الحيوي، مؤكداً انه سيصبح نقطة سياحية مميزة في المنطقة بما يحقق رؤية حكومة أبو ظبي لجهة تأمين المزيد من المرافق السياحية.

ناصر النويس

وتتوقع هيئة أبوظبي للسياحة حسب الستراتيجية التي تضعها ان يصل عدد السياح خلال السنوات العشر المقبلة إلى نحو 3 ملايين سائح مما يتطلب زيادة السعة الفندقية.



... ومع مجموعة الفهيم

كما وقعت الهيئة ومجموعة الفهيم اتفاقية شراكة لاستثمار وتطوير مجمع سياحي يضم فندقاً جديداً فئة 5 نجوم مكون من 350 غرفة في منطقة ما بين الجسرين.

وأكد مدير عام هيئة أبوظبي للسياحة **مبارك حمد المهيري** أن منطقة ما بين الجسرين التي سيقام عليها المجمع السياحي تعد من المناطق التي ستشهد خلال الفترة المقبلة عدداً من المشاريع السياحية، وستكون واحدة من مناطق الجذب السياحي الرئيسية في الإمارة. لافتاً إلى أن الهيئة قامت خلال الأشهر الماضية بتوقيع إتفاقية شراكة مماثلة مع مجموعة الجابر.

وقال المدير التنفيذي لمجموعة الفهيم **عامر عبد الجليل الفهيم** ان المجمع السياحي الجديد سيضم مجموعة من الفلل الفندقية الفاخرة ومجمعاً للتسوق وعدداً من المطاعم العالمية، إضافة إلى حدائق وملاعب وتجهيزات لممارسة الرياضة، وجميعها تطل على الشاطىء مباشرة، هذا فضلاً عن المجمع الفندقي، الذي باشرت المجموعة في تنفيذه، والمتوقع إنهاء العمل فيه خلال النصف الأول من العام 2007.

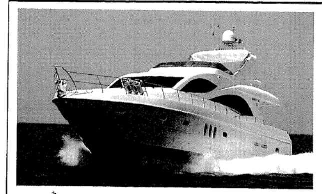
ماجستي 88، جديد غلف كرافت

أطلقت شركة الخليج لصناعة القوارب (غلف كرافت) النسخة الأولى من يخت ماجستي 88 قدماً لينضم إلى عائلة "يخوت السوبر" المتوسطة الحجم التي تنتجها الشركة، وليشكل خياراً إضافياً من بين يخوتها الفاخرة ماجستي 75 والسوبر ماجستي 118 وماجستي 130.

وتسعى الشركة إلى طرح اليخت في الأسواق خلال الربع الأول من العام المقبل ضمن فعاليات معرض دبي للقوارب 2006.

وبحسب المدير التنفيذي لشركة غلف كرافت **إيروين بامبس** فإن يخت ماجستي 88 الجديد يتمتع بالمعايير ذاتها التي تعتمدها الشركة في انتاجها يخوت السوبر وتطبقها في يختي ماجستي 118 و130، وتوقع **بامبس** أن يجد اليخت الجديد طريقه بجدارة إلى الأسواق العالمية.

ويضم ماجستي 88، أربع غرف رئيسية وحمامات ملاصقة. ويتألف ديكوره الداخلي من الرخام الإيطالي والجلد الطبيعي، إضافة الى الإكسسوارات المغطاة بالذهب من عيار 24 قيراطاً.



وسيتم تزويد هذا اليخت بأحدث أنظمة المراقبة والملاحة البحرية وبنظامي دفع من خلال محركي ديزل مزدوجين بقوة 1550 أو 1800 حصان، وخزان وقود بسعة 3 آلاف غالون.

وبالتزامن مع إطلاق يخت ماجستي 88 الجديد، أعلنت "غلف كرافت" عن تسليمها أول يختين من فئة ماجستي 50، أحدهما إلى السوق الأوروبية والثاني إلى السوق الخليجية.



"إيفا للفنادق والمنتجعات" و"يونيفست" تطلقان علامة "يوتل" للفنادق الفخمة والرخيصة

أعلنت شركة يوتل YOTEL رسمياً افتتاحها أول فندقين في مطاري "هيثرو" و"غاتويك" في لندن منتصف العام المقبل. وتأتي هذه الخطوة على أثر استثمار ضخم من قبل شركة "إيفا للفنادق والمنتجعات"، التابعة لشركة الاستشارات المالية الدولية "إيفا" ومقرها الكويت، وبالتعاون مع مجموعة يونيفست.

كما أعلنت الشركة عن عزمها إنشاء فندق ثالث في وسط مدينة لندن خلال العام 2007، في حين تجري حالياً مفاوضات لإنشاء سلسلة من الفنادق في مختلف المدن الكبرى حول العالم. ويتوقع أن تحدث هذه الفنادق تغييرات جذرية في قطاع الضيافة.

وستفتتح "يوتل" فندقها الأول، الذي يتضمن 40 غرفة، في المبنى الرابع في مطار هيثرو، والثاني الذي يضم 50 غرفة، وفي المبنى الجنوبي في مطار "غاتويك". وبموجب الاتفاق مع "هيئة المطارات البريطانية" (BAA)، سيتم افتتاح الفندقين في منتصف العام المقبل.

وتم إطلاق فكرة فنادق "يوتل" من قبل "يو" (YO!)، التي أسسها **سيمون ودروف** بالاشتراك مع رئيسها التنفيذي **جيرارد غرين**.

وتهدف الفكرة إلى توفير غرف فندقية فاخرة بتكلفة منخفضة. وأعرب كل من ودروف وغرين عن سرورهما بتحقيق حلمهما بتطوير فنادق فخمة منخفضة التكلفة بعد ثلاث سنوات من العمل.

كما عبر **غرين** عن سروره بالإستثمار الذي قامت به مجموعة "ايفا للفنادق والمنتجعات" والذي كان له أثر كبير في تسريع خطط التوسعة العالمية وإبرام الإتفاقية مع "هيئة المطارات البريطانية".

وأكد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "ايفا للفنادق والمنتجعات" **طلال جاسم البحر** "الحرص على توفير شبكة دولية متميزة من الفرص السياحية لعملائنا على الصعيد العالمي. وإلى جانب مشاريعنا في جنوب أفريقيا وزنجبار والشرق الأوسط، يشكل هذا الإستثمار الحديث مثالاً آخر يعكس مدى التزامنا بتحقيق أعلى معايير الجودة من خلال توقيع اتفاقيات شراكة مع العديد من الشركات الرائدة عالمياً".

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة "يونيفست" **عبد الوهاب أحمد النقيب**: "تولي شركتنا أهمية كبيرة للأفكار المبتكرة، الأمر الذي يجعل من هذه الشراكة الجديدة فرصة استثمارية متميزة. وتعتبر "يوتل" إحدى أهم المشاريع الرائدة في قطاع الضيافة خلال السنوات الأخيرة. ونتطلع إلى تعزيز قيمة استثماراتنا مع شركائنا".

فندق جديد لستاروود في باريس

افتتحت مجموعة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية فندق ويستن باريس. ويتألف من 438 غرفة ويعتبر من كنوز التراث الفرنسي بطرازه المعماري. كما يحتل موقعاً مميزاً على أطراف حدائق توليري وعلى بعد خطوات من ميدان كونكورد الشهير.

واعتبر رئيس فنادق ستاروود لمنطقة أوروبا وإفريقيا والشرق الأوسط **رولاند فوس** "أن افتتاح ويستن باريس يمثل مناسبة مهمة في تاريخ علامتنا التجارية الممتد على مدى 75 عاماً". وأضاف "إن الفندق سيمثل تلك العلامة من خلال تواجد قوي في واحدة من أكثر المدن جمالا وجاذبية. كما أنه يوفر المستوى المنشود من قبل رجال الأعمال أو السائحين، وبسعر منافس حيث تم تقديم عرض سعر تشجيعي قدره 300 دولار للغرفة، حتى آخر شباط/ فبراير2006.



عروض مغرية من فنادق سويسرا للسياح العرب

تسعى فنادق سويسرية راقية لاستقطاب السياح والزوار من منطقة الشرق الأوسط. ويقوم عدد من هذه الفنادق بتقديم سلسلة من العروض كتلك التي تقدمها فنادق زايلر ومنتجع ريفل ألب في قرية زيرمات وسط سلسلة جبال الالب السويسرية.

وتوفر عروض مجموعة فنادق زايلر حتى نيسان/ أبريل 2006 إقامة لثلاث ليال مع إفطار ووجبات العشاء، تأجير معدات التزلج وبطاقة التزلج لأربعة أيام، وكل ذلك مقابل ألف دولار. بالإضافة إلى عروض مماثلة يقدمها كل من منتجع ريفل ذات النجوم الخمسة الذي يعد المنتجع الأعلى في أوروبا حيث يقع على ارتفاع 2220 متراً عن سطح البحر.

كما يقدم فندق شفايزرهوف عرضاً لمدة 7 ليال يبدأ بنحو 1700 دولار للشخص. كما يوفر فندق مونت سيرفين بالاس عروضاً لغير المتزلجين تتضمن برامج للعناية بالجسم والبشرة من خلال معالجات سبا "سبلي بيوتيفول" تمتد لأربع ليال بنحو 1300 دولار.



الخليج "يفيض" بالنقّال

بدأت أسواق الاتصالات النقّالة في الخليج بالتشبّع لجهة انتشار استخدام الهاتف النقّال، مشكّلةً واحدة من أكثر مناطق العالم "ثراء" ببنية الاتصالات. وطرح هذا التطوّر تساؤلات حول مستقبل أعمال شركات النقّال وأرباحها وأساليب تشغيلها. فالخدمات المنتشرة مثلاً في الامارات والسعودية والكويت تتخطّى بتنوّعها وانخفاض تعرفاتها تلك المتوفرة في فنلندا والسويد اللتين تملكان أفضل المعدلات العالمية في الخدمات والتعرفات ونشر الخدمات. وإذا استمر معدل نمو قاعدة المستخدمين في بلدان الخليج على حاله فقد لا تجد شركات النقّال نهاية العقد الحالي أحداً تبيعه اشتراكاً جديداً في النقّال!

لكن ماذا يعني ذلك بالنسبة لقطاع الاتصالات للعام 2006؟

أولاً، مع تحرير أسواق الاتصالات في هذه البلدان تطبيقاً لمتطلبات الإنضمام لمنظمة التجارة العالمية، لن تجد الشركات الأجنبية موطئ قدم سوى في بعض الخدمات ذات الربحية المنخفضة. وستحقق بلدان الخليج بهذا "الانجاز" إلتفافاً ذكياً حول الخطورة الناشئة من فتح السوق أمام الشركات الأجنبية.

ثانياً، مع تشبّع السوق بات بإمكان شركات الإتصالات في الخليج الإطمئنان على سوقها الرئيسية والإنطلاق بثقة نحو أسواق ذات تشبّع أقل وربحية أعلى مستندة إلى المزايا التي تتيحها اتفاقيات الخدمات في منظمة التجارة العالمية.

ثالثاً، مع إنشاء الهيئات الناظمة للإتصالات في الأسواق الخليجية بات بالإمكان الاستناد إلى مرجع يحافظ على إيقاع منتظم للسوق موفراً آلية لضمان حقوق المشغّلين؛ تالياً، أصبح ممكناً إخراج شركات الاتصالات من تحت عباءة وزارات الاتصالات وإعدادها للعمل وفق نموذج تجاري غير مرتبط بالحكومة ما يحسن قدراتها التنافسية لـ"غزو" الأسواق الجديدة.

رابعاً، سيفتح تشبّع السوق في مجال النقّال الباب أمام مجموعة تقنيات جديدة لخدمة "تبادل المعطيات" وأهمّها "الاتصالات السريعة" Broadband والاتصالات عبر الانترنت، ما سيؤدي إلى ازدهار الشركات التي تقدم هذه الخدمات.

خامساً، نظراً لتشبّع الأسواق الخليجية بالنقّال، وتوفر بنية تحتية متطورة للاتصالات، سيتم فتح مجالات جديدة للتوسع كالإعلام الفضائي مثلاً.

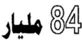
إياد ديراني

5 في المئة

من أسهم "آي أو آل" (AOL) أحد أكبر مزوّدي خدمات الانترنت في العالم، ستذهب إلى "غوغل" (Google) صاحبة أشهر محرّك بحث على الإنترنت. وتعد عملية شراء الأسهم جزءاً من صفقة أشمل للتحالف بين الشركتين تنص على قيام "غوغل" بتزويد مواقع "آي أو آل" باعلانات قيمتها 300 مليون دولار، وإضافة عروض الفيديو التي تقدمها "آي أو آل" إلى خدمة "غوغل فيديو" التي تتيح للمستخدم البحث عن ملفات الفيديو الموجودة على الانترنت. ويقول بعض الخبراء أن "غوغل" كانت "كريمة" في تقييمها لشركة "آي أو آل" لأنها اشترت 5 في المئة من أسهمها مقابل مليار دولار ما يجعل قيمتها الإجمالية نحو 20 مليار دولار.

100 دولار

هو سعر جهاز الكمبيوتر الذي تريد 4 شركات تايوانية وشركة من كوريا الجنوبية تصنيعه ليكون أرخص كمبيوتر في العالم أو "كمبيوتر الفقراء". وإذا نجحت فكرة هذا الكمبيوتر فسيشكل سعره نحو 10 في المئة من متوسط سعر أجهزة الكمبيوتر.



بريد إلكتروني سيتم إرساله يوميا حول العالم في العام 2006، وذلك حسب دراسة حديثة لشركة IDC. وتذكر الدراسة ان على الرغم من البريد الإلكتروني يبقى وسيلة الاتصال الإلكترونية المسيطرة، الا أنه يواجه تحديات كبيرة من الاتصالات التي تتم في الوقت الحقيقي (real-time) كالرسائل الفورية ويعاني من مخاطر عدة مثل الفيروسات والتهديدات الأمنية والبريد غير المرغوب فيه (spam). وتقول الدراسة: "باستثناء المراهقين والشباب وضمن بيئات عمل معينة، يتفوق البريد الإلكتروني على الرسائل الفورية في مجال الاستخدام." وحتى يحافظ البريد الإلكتروني على تصدره وسائل الاتصالات الإلكترونية، يتوجب على مزودي الحلول وزبائنهم دعم قيمته المضافة وتقليص المخاطر المرتبطة به وكذلك تخفيض التكلفة.

مدير عام "تالي سوليوشنز" الهندية:

نؤمن بجدوى الاستثمار في المنطقة


بهارات جيونكا

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

تُعد مجموعة تالي سوليوشنز من أكبر شركات تقنية المعلومات المتخصصة في تطوير برامج الكمبيوتر في الهند. وبحسب مديرها العام بهارات جيونكا تقدر حصّة مبيعات "تالي" من مبيعات البرامج المعلوماتية المحلّية في السوق الهندية بنحو 90 في المئة ما يضعها في مركز متقدم في صناعة المعلوماتية الهندية. وتوفّر الشركة برامج معلوماتية سهلة ومرنة لشركات الأعمال الصغيرة والمتوسطة. أما للشركات الكبرى فتقدم الشركة حلولاً لإدارة الأعمال، كالإدارة المالية، والمحاسبية، والمبيعات والمشتريات وبرامج "التحصيل" بالإضافة إلى إدارة أنظمة المعلومات.

يقول جيونكا أن الشركة طرحت أول برنامج كمبيوتر خاص بالحسابات "لا يتطلّب أرقاماً متسلسلة" توفيراً للوقت والجهد للعاملين في المؤسسات والشركات، ويقدم منصة تؤمن بيئة مثالية لحلول وأنظمة الأعمال. ويضيف أن هذا البرنامج يتمتع بتقنيات ذات كفاءة عالية نتيجة الدراسات والأبحاث الميدانية الدقيقة التي أجرتها الشركة. وتوصلت الشركة إلى الفكرة المتطورة للبرنامج التي ترتكز على عدم ضرورة توفّر خبرة تكنولوجية واسعة لدى المستخدم.

الانطلاق من دبي

ويشير جيونكا إلى أن أسواق الشرق الأوسط تواصل جذب مزيد من شركات المعلوماتية نتيجة نشاطها الاقتصادي المتزايد، معتبراً أن هذا الأمر دفع "تالي" إلى اتخاذ مدينة دبي مقراً إقليمياً لها وافتتاح مكتب جديد في مدينة دبي للإنترنت تصل مساحته إلى 5 آلاف قدم مربع لتباشر المجموعة أعمالها من خلاله في المنطقة. "وكمحصّلة فقد بلغت استثماراتنا في دبي نحو 44 مليون درهم. ونعتقد أننا نستثمر في المكان الصحيح. فمن خلال دراسة أسواق المنطقة لاحظنا نمواً متسارعاً لقطاع تقنية المعلومات، فقد بلغ إجمالي حجم السوق نحو 25,6 مليار درهم. بالإضافة إلى ذلك لاحظنا نمو شركات الأعمال وأعداد مستخدمي برامج الكمبيوتر. لذلك قررت مستنداً إلى الدراسات دخول هذه الأسواق".

ويضيف جيونكا: "يساعدنا التواجد في مدينة دبي على توفير كافة الخدمات التي يحتاجها قطاع المستخدمين في الأسواق المحلية والإقليمية وتوفير حلول وبرامج التدريب، والدعم التكنولوجي، وأنظمة الحسابات والعديد من البرامج والحلول التي يحتاجها العاملون في المؤسسات والشركات. كما تهدف مجموعة تالي إلى تعزيز مكانتها في أسواق منطقة الشرق الأوسط خصوصاً وأنها الأولى على مستوى العالم التي طرحت برامج عملية سهلة".

وتأكيداً على نجاح أعمال شركته يؤكد جيونكا أن "تالي" اكتسبت على مدى عشرين عاماً، خبرة واسعة وحققت مكانة ممتازة في قطاع تقنية المعلومات ونجحت في استقطاب أكثر من 1,8 مليون مستخدم خارج الهند وأكثر من 3,5 ملايين مستخدم داخلها. "وجميع زبائننا يعتمدون تقنيات برامج أجهزة الكمبيوتر الخاصة بنا بسهولة وفعالية إلى جانب 80 ألف مؤسسة محترفة تستخدم برامج وأنظمة وحلول المجموعة. وينتشر مستخدمو برامج "تالي" في أكثر من 88 دولة في ثلاث قارات هي آسيا، أفريقيا وأوروبا. وتتعامل الشركة مع أصحاب الخبرات من الوسطاء في قطاع تقنية المعلومات والذين يصل عددهم إلى 20 ألفاً".

نشاط الشركة

وعن نشاط الشركة الحالي في المنطقة يقول جيونكا: "حرصنا على المشاركة في واحد من أهم معارض تقنية المعلومات في العالم "جيتكس 2005" لتعريف المستخدم بالنسخة المطورة التي تطرحها المجموعة للمرة الأول في الشرق الأوسط. والنسخة الجديدة بإسم "تالي 7,2" يستفيد منها المستخدمون في الشركات الصغيرة، المتوسطة والكبيرة. وتقدم النسخة الجديدة كافة احتياجات ومستلزمات رجال الأعمال وأصحاب الشركات في منطقة الشرق الأوسط. وتتضمّن النسخة الجديدة حلولاً في مجالات عدة مثل حسابات العملات المتعددة، برامج وأنظمة خاصة بالمرتبات والأجور، عقود الموظفين، تسجيل التأشيرات. ومنذ فترة دعونا 800 من تجار المبيع بالتجزئة من العاملين في قطاع تقنية المعلومات في أسواق المنطقة، لزيارتنا وبحث طرق التعاون وعقد شراكات وإبرام صفقات واتفاقيات لإقامة أعمال تجارية وترويج برامجنا في أسواق المنطقة".

برامج متنوعة

ويختم جيونكا بالتأكيد على أن "تالي" تحرص في النسخة الجديدة من حلول "تالي 7,2" على تقديم السهولة والمرونة للمستخدم الفردي وفرق العمل، بحيث توفر كافة الاحتياجات ومستلزمات رجال الأعمال وأصحاب الشركات في منطقة الشرق الأوسط. ويضيف: "كذلك سنعمل على تطوير برامج الكمبيوتر الخاصة بالأنظمة الإدارية للشركات والمؤسسات وتوفير حلول بسيطة ذات تقنيات عالية للعديد من الأقسام الإدارية كالمالية والمكاتب الاستثمارية والمبيعات والشرائية والمعلوماتية. ثمة أقسام وإدارات متنوعة تستند إليها أعمال الشركات لإدارة أعمالها بفعالية ونجاح، ونحن نستهدف دعمها بكل متطلباتها المعلوماتية. وتحرص المجموعة أيضاً على تزويد تجار المبيع بالتجزئة بكل المعلومات ومشاركتهم خططها المستقبلية. وتتمثل رؤية المجموعة في الحفاظ على سهولة برامج الكمبيوتر التي تطلقها والتي تهدف إلى تبسيط العمليات التقنية للمستخدم ومنحه السهولة والراحة". ■

"أوراسكوم تليكوم" تبيع حصتها في "ليبرتيز تليكوم"

أعلنت شركة أوراسكوم تليكوم المصرية أنها وَقّعت اتفاقاً لبيع حصتها في شركة ليبرتيز تليكوم في الكونغو. وبلغ سعر الحصة التي تعادل 65 في المئة نحو 66,6 مليون دولار.

وقالت الشركة إن شركة ليبرتيز تليكوم تخدم نحو 195 ألف مشترك، ولم يذكر البيان الطرف المشتري وإن كانت مصادر أكدت أن الصفقة كانت لصالح مستثمرين محليين كانوا يملكون حصة أقلية. ونقل البيان عن رئيس مجلس إدارة "أوراسكوم تليكوم" **نجيب ساويرس** قوله: "ستساعدنا هذه الصفقة على تركيز أُصولنا في الجزائر وباكستان ومصر وتونس والعراق وبنغلاديش". ومعروف أن "أوراسكوم" تسعى منذ أعوام للخروج من سوق أفريقيا (جنوب الصحراء)، وسبق لها أن باعت 9 شبكات نقّال في دول غرب ووسط أفريقيا.



نجيب ساويرس

"هواوي": توسيع شبكة "المصرية للاتصالات"

عقدت الشركة المصرية للاتصالات مؤخراً اتفاقاً مع شركة هواوي الصينية، تقوم الأخيرة بموجبه بتوسعة شبكة الاتصالات الثابتة في مصر باستخدام تقنية "سي دي إم إيه"، ما يسمح بإضافة خدمات جديدة منها نقل المعلومات السريعة؛ وتبلغ قيمة الاتفاق 120 مليون جنيه (20,8 مليون دولار) ويسمح بإدخال 100 ألف خط هاتفي جديد إلى السوق.

ويأتي توقيع العقد متزامناً مع الافتتاح الرسمي لمركزي الدعم الفني والتدريب لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في القاهرة، وهما من المراكز الإقليمية الجديدة للشركة الصينية في المنطقة. ونفى نائب رئيس "هواوي" **تيان فنج** أن شركته تقدمت للحصول على الرخصة الثالثة للهاتف النقّال في مصر، مؤكداً اقتصار دورها على تقديم الدعم والخبرة والحلول لشركة الاتصالات المرشحة لتشغيل هذه الشبكة.

"هيوليت باكارد" و"تيك داتا": تعاون في مركز حلول المؤسسات

أعلنت شركة هيوليت باكارد (HP) عن خطة للدخول في شراكة مع قسم حلول المؤسسات "أزلان" Azlan الذي دشّنته شركة تيك داتا (Tech Data) مؤخراً. وستفتتح "هيوليت باكارد" في هذا القسم مركزاً لحلول ما تُطلق عليه إسم إدارة "الدورة الحياتية للمعلومات" ILM. وسوف تستعرض "هيوليت باكارد" في المركز الجديد الأساليب التي يمكن للعملاء اتباعها لإحداث نقلة نوعية في نشاطاتهم التجارية، وتعزيز القدرة التنافسية من خلال إدارة "دورة المعلومات". وتعد هذه الأساليب مجموعة من الحلول الهادفة إلى تجميع وإدارة وحفظ المعلومات.

وعن المركز الجديد قال مدير تسويق منتجات أعمال التخزين في "هيوليت باكارد الشرق الأوسط" **أشرف حلمي**: "تتصف حلولنا بالمرونة، ومن الممكن جعلها متوافقة مع متطلبات العملاء. فضلاً عن ذلك، هناك العديد من الفوائد التي يمكن لهذا المركز توفيرها، تشمل خفض التكاليف والسيطرة على كميات المعلومات المتزايدة".

"بينكيو" تكثّف نشاطها في الشرق الأوسط

أعلنت "بينكيو" المتخصصة في انتاج الأجهزة الرقمية، عن تبنيها ستراتيجية عمل مكثفة لسنة 2006 تحت اسم "Deep" بهدف توسيع حصتها في أسواق تقنية المعلومات والإلكترونيات في منطقة الشرق الأوسط. وقالت مصادر في الشركة أن مبيعاتها في سوق الأجهزة الرقمية في المنطقة تشكّل حالياً ضعف مبيعاتها في أوروبا تقريباً. وتضيف الشركة أنها ضمنت لنفسها حالياً المرتبة الثالثة في مجال إنتاج شاشات الكريستال السائل في المنطقة، كما تتمتع بثاني أعلى حصة من سوق أجهزة "العرض الضوئي" في المنطقة اعتماداً على أبحاث شركتي BNA وDTC.

وتضيف مصادر الشركة أنها ستواصل هذه السنة" تعزيز مجموعتها من الأجهزة الرقمية العصرية من خلال طرح عدد من المنتجات الجديدة في مجال شاشات الكريستال السائل، وأجهزة العرض الضوئي، وأجهزة التلفزيون التي تعمل بتقنية الكريستال السائل، لعملائها في الإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية، وإيران ومصر".

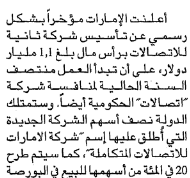


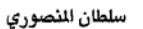
روبرت دونغ

وقال المدير التنفيذي في "بينكيو" الشرق الأوسط وأفريقيا **روبرت دونغ**: "تُعد "بينكيو" إحدى أهم الشركات العالمية المنتجة للشاشات والماسحات الرقمية، كما أنها تحتل مكانة رائدة في مجال أجهزة العرض الرقمية، ووسائط التخزين، والتقنيات اللاسلكية، والأجزاء الإلكترونية، وقد حققنا بالفعل إنجازات مهمة في قطاعي الإلكترونيات وتقنية المعلومات في الشرق الأوسط، وضمننا مكانة الصدارة فيهما".

بانوراما الاتصالات

الامارات





سلطان المنصوري

أعلنت الإمارات مؤخراً بشكل رسمي عن تأسيس شركة ثانية للاتصالات برأس مال بلغ 1,1 مليار دولار، على أن تبدأ العمل منتصف السنة الحالية لمنافسة شركة "اتصالات" الحكومية أيضاً. وستمتلك الدولة نصف أسهم الشركة الجديدة التي أطلق عليها إسم "شركة الامارات للاتصالات المتكاملة"، كما سيتم طرح 20 في المئة من أسهمها للبيع في البورصة بداية السنة الحالية. وستنوّع الشركة نشاطاتها في مجالات مختلفة من الاتصالات.

وأوضح وزير الاتصالات الإماراتي **سلطان المنصوري** أن الترخيص لشركة اتصالات ثانية يؤكد توجه الإمارات الرامي إلى فتح قطاع الاتصالات الحيوي أمام المنافسة.

وكانت الحكومة الاماراتية قررت في نيسان / أبريل 2004 اعادة هيكلة قطاع الاتصالات لتضع حداً لاحتكار هذا القطاع من قبل شركة "اتصالات" التي تملك أسهماً في شركة "الثريا" للاتصالات عبر الأقمار الصناعية، إلى جانب "جهاز أبو ظبي للاستثمار" و"عربسات" وشركات اتصالات أخرى. وتخدم "اتصالات" حالياً نحو 1,2 مليون مشترك في الشبكة الثابتة، ونحو 3,9 ملايين مشترك في شبكة النقال، إضافة إلى 430 ألف مشترك إنترنت.

البحرين

حسن علي جمعة

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية "بتلكو" **حسن علي جمعة**، أن الشركة رصدت 50 مليون دينار بحريني، لتطوير شبكتها وإنشاء محطات لتغطية التوسعات في شبكة الهاتف النقال، متوقعاً أن ينتهي المشروع خلال الأشهر الأربعة المقبلة. وقال أنه سيتم أيضاً إنفاق 20 مليون دينار، لتطوير شبكة الإنترنت عبر ادخال تقنية حديثة.

وأوضح ان جزءاً من هذه المبالغ أنفق خلال الأعوام الثلاثة الماضية، وسيُنفق المبلغ الباقي على تطوير شبكة الهاتف النقال والانترنت، خلال السنتين المقبلتين. وأشار إلى أن الشركة تستهدف إيصال خدمة الانترنت لكل منزل في البحرين خلال خمس سنوات. وأكد ان فتح وتحرير سوق الاتصالات لم يؤثرا على موقع الشركة، بل حققا المزيد من المكاسب على الرغم من المنافسة الشديدة في سوق صغيرة، مثل سوق البحرين.



مصر



مدحت خليل

تحضيراً لمنح رخصة النقال الثالثة في مصر، بدأت التحالفات بين الشركات تظهر تباعاً، في وقت أعلن بعض كبار اللاعبين في سوق الاتصالات المصرية عدم تقدّمهم إلى الرخصة. فقد أعلن رئيس شركة "راية القابضة المصرية" **مدحت خليل** أن التحالف الذي كوّنته "راية" للمنافسة على رخصة الشبكة الثالثة للنقال في مصر يضم شركة "MTN" الجنوب أفريقية لخدمات الهاتف النقال، إضافة لأحد المستثمرين الخليجيين. وقال **خليل** إنه وفقاً للعرضين المالي والفني اللذين تعتزم الشركة التقدم بهما فإنه من المقرر ان تقوم "MTN" بدور المشغل في حين يتولى المستثمر الخليجي تمويل الرخصة.

أما "موبينيل" فقال العضو المنتدب فيها **اليكس شلبي** في أول تصريح له عقب توليه منصبه الجديد خلفاً لـ **عثمان سلطان** أن القانون لا يسمح لـ "موبينيل" بالدخول في مزايدة إنشاء الشبكة الثالثة للنقال في مصر. وأضاف: "ليس لدينا النية للاستثمار في الشبكة الثالثة مع أي طرف آخر خلال الفترة المقبلة".

سورية

بشير المنجد

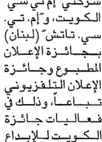
أعلن وفد الاتحاد الاوروبي في دمشق أن بنك الاستثمار الاوروبي وقع مؤخراً اتفاقاً لمنح قرض بقيمة 100 مليون يورو لتوسيع شبكة الاتصالات الهاتفية الثابتة في سورية، حيث سيتم إضافة 400 ألف خط هاتفي جديد في 13 محافظة.

وقال بيان للاتحاد الاوروبي إن مشروع توسيع الشبكة الهاتفية "سيسمح لسكان المناطق الريفية باستخدام الانترنت، ما يسهم في تحسين نوعية الحياة وتعزيز النمو الاقتصادي".

ووقّع الاتفاق كل من نائب رئيس بنك الاستثمار الاوروبي **فيليب دو فونتين فيف** ووزير الاتصالات السوري **بشير المنجد** في باريس. ونص اتفاق الشراكة الذي كان وُقّع بالاحرف الأولى بين سوريا والاتحاد الاوروبي في تشرين الأول / اكتوبر 2004 على إنشاء منطقة تبادل حر بحلول العام 2010، غير أنه مجمّد حالياً لأسباب سياسية.

الجدير ذكره أن عدد المشتركين السوريين في الهاتف النقال يناهز 2,5 مليون مشترك ما يشكل نسبة 13,8 في المئة من عدد السكان البالغ 18 مليوناً.

"MTC":
تفوز بجوائز الإبداع الإعلاني





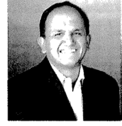
د. سعد البراك يتسلم الجائزة من رئيس مجلس الأمة الكويتي جاسم الخرافي

فازت كل من شركتي "إم تي سي" الكويت، و"إم. تي. سي. تاتش" (لبنان) بجائزة الإعلان المطبوع وجائزة الإعلان التلفزيوني تباعاً، وذلك في فعاليات جائزة الكويت للإبداع الإعلاني الذي عقدت مؤخراً تحت رعاية رئيس مجلس الأمة الكويتي **جاسم الخرافي**.

وأكد نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في مجموعة الاتصالات المتنقلة "إم. تي. سي" **د. سعد البراك** أن فوز "إم. تي. سي" بجوائز الإبداع الإعلاني على المستوى العربي هو ثمار فلسفة إدارة المجموعة.

وكشف **البراك** أن "إم. تي. سي" تعد محتوى رسالتها الإعلانية بشقيها المطبوع والمرئي وفقاً للدراسات والمسوحات التي تقوم بها على شخصية وأسلوب المجتمع، وهي تحرص دائماً في بث رسالتها الإعلانية على أن تكون قريبة من عملائها مستخدمة أبسط الطرق.

"أدوبي":
3 منتجات جديدة



شانتانو ناراين، رئيس الشركة ومدير العمليات في "أدوبي"

أصدرت "أدوبي سيستمز المحدودة" ثلاث حزم من المنتجات الجديدة تتضمن مجموعة من البرامج المتطورة الصادرة عن "أدوبي"، وهي: برنامج "حزمة أدوبي للابتكار 2" المتخصص في قطاع التصميم والنشر الإلكتروني، وبرنامج "أدوات أدوبي للفيديو" المدمج مع البرنامج الجديد "ماكروميديا فلاش بروفيشنال 8" الصادر من "ماكروميديا"، وبرنامج "ماكروميديا ستوديو 8".

ويأتي ذلك، في أعقاب صفقة الشراء التي تمت في كانون الأول/ ديسمبر الماضي، حيث قامت "أدوبي" بامتلاك كامل شركة "ماكروميديا". وتساهم الحزم الثلاث للمنتجات الجديدة في تعزيز قدرة العملاء في توصيل المحتوى الرقمي بشكل مطبوع على الإنترنت أو استخدامه في أجهزة الهواتف النقالة.

وقال رئيس الشركة ومدير العمليات في "أدوبي" **شانتانو ناراين**: "تساعد تطبيقات "أدوبي" الجديدة على تطبيق مبادرة "أدوبي" الستراتيجية لتطوير منصة برامج فعالة تعتمد على تقنيات (PDF) و"فلاش" وتتوافق مع مختلف أنواع الأجهزة من الهواتف النقالة إلى الأنظمة الخادمة عالية التقنية".

"نوكيا":
تعزّز تواجدها في المغرب

افتتحت نوكيا مكتباً جديداً لها في المغرب، كجزء من ستراتيجيتها لتوسيع نشاطاتها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، حيث تعتبر نسبة نمو المشتركين الأعلى في العالم. وستتخذ "نوكيا" الدار البيضاء مقراً لهذا المكتب وستوظف 50 شخصاً لإدارة العلاقات مع عملاء نوكيا في المملكة، ولتزويدهم بخدمات استشارية ودعم فنّي.

يشار إلى أن المكتب الجديد سيلعب دوراً كبيراً في خدمة قاعدة عملاء نوكيا الآخذة في النمو، كما أنه سيعزّز التعاون المثمر، ويحافظ على علاقة العمل الناجحة التي تجمع "نوكيا" مع مشغلي الاتصالات في المغرب. وتجدر الإشارة إلى أن "نوكيا" تعمل في المغرب منذ 17 عاماً، وكانت افتتحت أول مكتب لها في الدار البيضاء العام 1994، وبعدها في الرباط العام 1997.

"الوطنية للاتصالات":
تعزيز الاتصال اللاسلكي في الكويت



استخدام بطاقة W-Net على حاسب محمول

أعلنت "الوطنية للاتصالات" عن توفير الاتصال اللاسلكي بالإنترنت في كافة أنحاء الكويت، عبر استخدام بطاقة W-Net، التي تقدم للعملاء إمكانية الحصول على اتصال لاسلكي بالإنترنت من خلال الكمبيوتر المحمول، وذلك بواسطة شبكة EDGE التي تم إنشاؤها في وقت سابق من العام الحالي.

وتأتي بطاقة البيانات اللاسلكية W-Net على شكل بطاقة يمكن تحميلها على أي حاسب محمول بسهولة، ويتم تفعيلها تلقائياً عند نقطة الشراء. وبهذا سيكون بإمكان المستخدمين التمتع بسرعات لدخول البيانات اللاسلكية تصل إلى 200 كيلوبايت في الثانية، مع الإشارة إلى أن النظام المطلوب لذلك يغطي كامل الأراضي الكويتية.

"إنتل":
شراكة شاملة مع "BMW"

عقدت شركة إنتل مع مجموعة "بي إم دبليو" شراكة واسعة في مجال التكنولوجيا والتسويق المشترك، إلى جانب رعاية إنتل لفريق "بي إم دبليو سوبير" BMW Sauber في سباقات فورمولا 1. وكجزء من هذه الاتفاقية، ستُعتمد تقنيات إنتل في عموم مجموعة "بي إم دبليو" ولدى شبكة وكلائها في كل أنحاء العالم، كما ستغدو إنتل "الشريك المؤسساتي الرسمي" لفريق "بي إم دبليو سوبير" لسباقات فورمولا 1، علماً أن "بي إم دبليو" كانت اشترت فريق "سوبير" في

حزيران/ يونيو 2005.

وستقدم إنتل بمقتضى هذه الشراكة طويلة الأمد والممتدة لأعوام عدة في المجال التقني، الدعم لـ "بي إم دبليو" في الجهود التي تبذلها لتوحيد معايير بنية تكنولوجيا المعلومات في مراكز بيانات مجموعة "بي إم دبليو" حول العالم، وأيضاً لتزويد أكثر من 3 آلاف وكيل لـ "بي إم دبليو" في كل أنحاء العالم بحلول تكنولوجيا معلومات مبتكرة. وستعمد مجموعة "بي إم دبليو" إلى تحويل أجهزة الكمبيوتر الدفترية المستخدمة في المجموعة إلى نظم تعتمد تقنية إنتل سنترينو المتنقلة، كما ستسعى المجموعة إلى تعزيز استخدام المفكرات الرقمية الشخصية المرتكزة على تقنيات إنتل في الشركة، وذلك بغرض الارتقاء بمستوى قدرات التنقل المتنامية لموظفيها.

"إبسون":
طرح مجموعة من طابعات الصور



طابعة الصور "ستايلس فوتو آر 245"

طرحت "إبسون" مجموعة من طابعات الصور الفوتوغرافية المتطورة "ستايلس فوتو آر 245" الموجهة الى المستخدمين المنزليين وهواة التصوير الرقمي. وتتميز هذه المجموعة، التي تأتي مع شاشة ملوّنة، بسهولة الاستخدام وإنتاجها لصور فوتوغرافية عالية الدقة والسرعة ومنخفضة الكلفة مقارنة بمختبرات التصوير المتخصصة.

وتوفّر "إبسون" حزمة من البرامج المتقدمة التي تساعد "ستايلس فوتو آر 245" على معالجة الصور وتوضيحها، مثل "حزمة إبسون للابتكار" التي تسمح للمستخدم إمكانية تحرير وطبع الصور الفوتوغرافية وإرفاقها بالبريد الإلكتروني وإرسالها إلى المواقع الإلكترونية وطباعتها وتعديل قياس هذه الصور بسهولة.

"نورتل":
تنضم إلى مبادرة "حاسب محمول لكل طفل"

أعلنت نورتل عن إنضمامها لمبادرة "حاسب محمول لكل طفل" OLPC، وهي تهدف الى وضع التقنية بين أيدي الأطفال بتكلفة ملائمة لمساعدة ردم "الهوة الرقمية". وتقوم نورتل حالياً بمحادثات مع الحكومة المصرية لتوسيع المبادرة في مصر.

وقال نائب رئيس نورتل الشرق الأوسط، **رامين عطاري**: "نأمل أن نلعب دوراً حقيقياً في توسيع هذه المبادرة لنصل إلى الشرق الأوسط، وذلك من خلال مصر بشكل أولي. والتشارك مع OLPC سيعيد تعزيز مبادرة نورتل "ربط المجتمع" للمساعدة على تحسين مستوى التعليم والرعاية الصحية والتجارة في الأسواق النامية.

رامين عطاري

وبحسب OLPC، فإن هذا الحاسب المحمول، الذي هو الآن في مراحل التطوير الأولية، سيصمم ليكون بحجم الدفتر المدرسي وسيستخدم إمكانيات الشبكة اللاسلكية للسماح للأطفال بالتفاعل مع بعضهم البعض والوصول إلى الإنترنت وموارد المجتمع. وتهدف المبادرة الى جذب الأطفال بشكل فعلي نحو التعليم، مع الإشارة الى أن الحاسب المحمول ستبلغ كلفته 100 دولار".

صن مايكروسيستمز:
منحة إلى الجامعة اللبنانية الأميركية



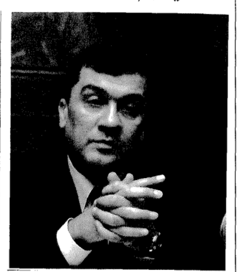
رجا نحاس، طارق أياس، د. جوزيف جبرا وكريس كورنيليوس

قدّمت شركة "صن مايكروسيستمز" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، منحة من الأجهزة التقنية والمختبرات أو القاعات الدراسية إلى الجامعة اللبنانية الأميركية (LAU) تصل قيمتها إلى 500 ألف دولار. وسيساعد هذا الاستثمار على تحقيق أهداف الجامعة الرامية إلى بناء مختبرات بحثية وأكاديمية حديثة، وخصوصاً في كلّيتي الطب والصيدلة، ويتوقّع الانتهاء من تنفيذها في العام 2006.

وأعربت شركة صن، خلال الاجتماع الذي عقد في أبو ظبي بين رئيس الجامعة اللبنانية الأميركية **د. جوزيف جبرا** والمدير التنفيذي لشركة "صن مايكروسيستمز" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **كريس كورنيليوس**، عن دعمها لكليات علوم الكمبيوتر والهندسة التابعة للجامعة اللبنانية الأميركية، وخصوصاً في مجالات الحوسبة الشبكية والحوسبة عالية الأداء.

وفي هذا الصدد قال **كورنيليوس**: "تشكل عملية تمكين العاملين في حقل التعليم وزيادة قدراتهم أمراً محورياً في ستراتيجية شركة صن في المنطقة، إذ أننا نقدم هذه المنحة للجامعة اللبنانية الأميركية بالإضافة إلى عدد من البرامج الستراتيجية، بهدف تمكين أكبر عدد من الطلاب من استخدام التقنية والاستفادة منها بأقل التكاليف". ■

"الميدل إيست" تنظم إلى تحالف "سكاي تيم"



محمد الحوت

قال رئيس مجلس إدارة مدير عام شركة طيران الشرق الأوسط **محمد الحوت** إن "الميدل إيست" ستكون ضمن التحالف العالمي "سكاي تيم" خلال العام المقبل"، وذلك عبر التحالف القائم مع "إيرفرانس".

وقال **الحوت** إن الموافقة على انضمام "الميدل إيست" إلى التحالف العالمي تمت خلال حزيران/ يونيو الماضي بعدما تم توضيح بعض النقاط والاستجابة لبعض الأمور.

"العربية للطيران" تفتتح مكتب دبي وتطلق رحلة موسكو



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم يفتتح مكتب مبيعات "العربية للطيران" في دبي

في إطار الخطة التوسعية التي تنتهجها شركة العربية للطيران، افتتح رئيس دائرة الطيران المدني والرئيس الأعلى لمجموعة "الإمارات" الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** مكتب مبيعات "العربية للطيران" في دبي، بحضور رئيس دائرة الطيران المدني في الشارقة ورئيس مجلس إدارة "العربية للطيران" الشيخ **عبدالله بن محمد آل ثاني** والرئيس التنفيذي **عادل عبدالله علي**.

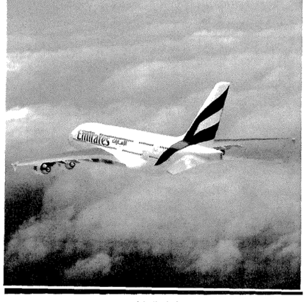
ومن جهة أخرى، بدأت الشركة تسيير خط جديد بين الشارقة وموسكو بمعدل رحلتين أسبوعياً يومي الثلاثاء والجمعة. وأعرب الرئيس التنفيذي للشركة **عادل علي** عن سروره ببدء رحلات الشركة على الخط الجديد، مؤكداً على استمرارها بتوفير تجربة سفر رفيعة الجودة وبأسعار اقتصادية لتمكين المزيد من المسافرين السفر إلى المحطات التي تخدمها.

"طيران الإمارات": دبي - نيويورك من دون توقف

بدأت طيران الإمارات تسيير رحلتها اليومية الثانية من دون توقف بين دبي ونيويورك، وجاءت تلك الخطوة بعد الإقبال الكبير الذي شهدته الرحلة اليومية الأولى التي تم إطلاقها في حزيران/ يونيو 2004.

واعتبر النائب التنفيذي للرئيس– العمليات التجارية في الشركة **غيث الغيث**: "إن الرحلة تمثل إنجازاً قياسياً لطيران الإمارات وتبرز مدى التزامنا بأميركا كسوق واعدة". وأضاف: "يتزامن وصول هذه الرحلة مع افتتاح صالة للشركة في مطار "جون إف كينيدي" خاصة بركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال".

ومن جهة أخرى بات بإمكان عملاء الشركة حجز برامج التوقف في دبي Dubai Stopover عند وصولهم إلى مطار دبي الدولي بدلاً من الحجز المسبق الذي كان ضرورياً في السابق. وتغطي البرامج التي تسري حتى 31 تشرين الأول/أكتوبر 2006، وجبة الإفطار، تأشيرة الدخول إلى دبي لركاب الترانزيت مدتها 96 ساعة والتنقل بين مطار دبي الدولي والفندق.



طيران الإمارات





بوينغ 777-200RL وورلدلاينر

رقم قياسي لمبيعات بوينغ

يتوقع ان تكون الطلبيات المقدمة لشركة "بوينغ" قد تجاوزت 850 طائرة بحلول العام الحالي. حيث بلغت الطلبيات حتى شهر تشرين الثاني / نوفمبر الماضي 827 طائرة. وتستند التوقعات الى إمكانية إرساء طلبية جديدة للخطوط السنغافورية لشراء 80 طائرة بقيمة 10 مليارات دولار، خصوصاً بعد تقييم أجرته الشركة السنغافورية رجحت بعده كفة طائرة بوينغ 777-200RL وورلدلاينر و10-787 لاستخدامها في الرحلات الطويلة.

ومن جهة أخرى، عرضت بوينغ نموذجاً من أحدث طائراتها وهي بوينغ 777-200RL وورلدلاينر في معرض دبي للطيران مؤخراً. واستطاعت الطائرة التي حطمت الرقم القياسي في التحليق لمسافات طويلة من دون توقف إكمال رحلة قياسية مدتها 22 ساعة و42 دقيقة قاطعة مسافة إجمالية قدرها 21,601 كلم.

وعبر نائب الرئيس الأول في بوينغ لشؤون الاتصالات **تود هولين** عن التزام بوينغ الثابت بمساعدة عملائها وشركائها في الشرق الأوسط على النجاح. وقال أنه نظراً لأهمية الشرق الأوسط بالنسبة لـ"بوينغ"، "عمدنا إلى تعيين مدراء تنفيذيين مهمين في المنطقة وفتح مكتب إقليمي في دبي، وتعزيز شراكتنا في مجال الخدمة الاجتماعية والتعليم".

وبالإضافة إلى 777-200RL عرضت بوينغ خلال المعرض أهم طائراتها ومنها طائرة تزويد الوقود 767. كما عرضت شركة "رويال جت" طائرة "بوينغ بزنس جت" المخصصة لكبار رجال الأعمال. كما عرض في جناح بوينغ أيضاً طائرة 787 دريملاينر أكثر الطائرات الجديدة مبيعاً.

ورعت "بوينغ لأنظمة الدفاع المتكاملة" و"شركة السلام السعودية للطيران" مؤتمر قادة الوحدات الجوية المسلحة في الشرق الأوسط. وقدمت الرعاية للمركز الإعلامي في المعرض.

"سيتا" تعزز تعاونها مع IATA وICAO

تستمر شركة سيتا أس سي SITA SC بتوفير خدمات الاتصالات المتكاملة المتخصصة في خدمة صناعة السفر والمواصلات والتي تهدف إلى تطويره وتسهيله. وقد أعلنت مؤخراً إنها ستساعد هيئة النقل الجوي العالمية IATA على إدارة نشاطات أحد أقسامها الميدانية مركزياً بواسطة مركز مكالمات متطور يعتمد على أحدث تقنيات بروتوكول الإنترنت.



غاري ميك وسام ساهانا

واعتبر مدير المعلومات الأول في IATA **سام ساهانا** أن الهيئة أرادت التعامل مع مزود واحد كي يوفّر نظاماً متكاملاً، مشيراً إلى أن ذلك يمكنهم من نشر تطبيق النظام في المستقبل وإجراء التحسينات عليه.

وعلق نائب الرئيس، أميركا الشمالية في "سيتا إس سي" **غاري ميك** قائلا: "لقد نجحت IATA في السنوات القليلة الماضية في الارتقاء بمستويات الخدمات التي تقدمها إلى صناعة النقل الجوي.

كما اختارت اللجنة التحضيرية للسجل الدولي التابعة لمنظمة الطيران المدني إيكاو(ICAO) شركة أفياريتو Aviareto المشروع المشترك بين "سيتا إس سي" والحكومة الايرلندية لإنشاء وإدارة السجل العالمي للأصول المتحركة.

"فيرجين اتلانتيك" إلى دبي

ريتشارد برانسون

تباشر شركة طيران "فيرجين اتلانتيك" خطها الجديد بين لندن ودبي في شهر آذار/مارس المقبل.

وستشغل الشركة على هذا الخط طائرة إيرباص A340-300 مع أحدث ابتكاراتها حيث سيتمكن المسافرون بين مطاري دبي الدولي وهيثرو الاستمتاع بأطول سرير مسطح بالكامل في درجة رجال الأعمال في العالم.

وخلال مؤتمر صحفي عقده في دبي أعلن رئيس مجلس إدارة "فيرجين اتلانتيك" **ريتشارد برانسون** عن توفير خدمات الدرجة الاولى لركاب درجة رجال الأعمال، لافتاً إلى أن خط لندن هو الأطول بالنسبة للشركة انطلاقاً من دبي، التي هي بدورها ثاني أطول رحلة انطلاقاً من مطار هيثرو، مشيراً إلى تزايد عدد المسافرين من هاتين الوجهتين.

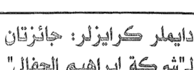
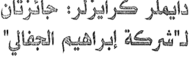
NAS الكويتية تعتمد نظام "كامليون"

نجحت "مركاتور" في تركيب وتطبيق نظام "كامليون" الجديد للشركة الوطنية لخدمات الطيران NAS التي تتولى عمليات المناولة الأرضية في الكويت. ويعتبر "كامليون" أحدث جيل من أنظمة المناولة الأرضية لعمليات الشحن الجوي وإدارة المخازن.

وسيتيح تطبيق النظام الجديد للشركة الكويتية مناولة ومتابعة الشحنات العابرة في مطار الكويت الدولي بكفاءة عالية كما يمكن من تحقيق الربحية، حيث يتولى إدارة ومتابعة الشحنات منذ لحظة استلامها وحتى تسليمها إلى وكيل المناولة الأرضية.

واعتبر المراقب الرئيسي للمالية في الشركة الوطنية لخدمات الطيران **محمد جلال** ان نظام كامليون هو الأداة التي تمكننا من تحقيق أهدافنا الساعية إلى تقديم الأفضل إلى عملائنا من خلال تطبيق أكفأ الاتصالات والأنظمة.



دايملر كرايزلر: جائزتان لـ"شركة إبراهيم الجفالي"

حصلت شركة **إبراهيم الجفالي** وإخوانه، وكلاء سيارات مرسيدس بنز في المملكة العربية السعودية، على جائزة "حماية العلامة التجارية"، وجائزة "الإصلاح من أول زيارة" من مجموعة دايملر كرايسلر.

رئيس مجلس إدارة شركة الجفالي للسيارات **خالد الجفالي**، اعتبر أن هذه الجوائز منحت لشركته تقديراً لارتفاع نسبة رضا عملائها إلى 93 في المئة، نتيجة لارتفاع نسبة إصلاح السيارة من أول زيارة إلى ورش الصيانة من قبل عملاء "الجفالي" من 60 في المئة في العام 2004. كما أنها تأتي تتويجاً لجهود شركته من أجل تطوير خدمات ما بعد البيع، وزيادة منافذ بيع قطع الغيار.

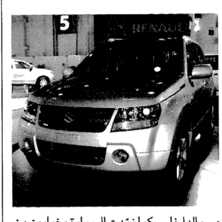
"المتحدة للسيارات" تطرح دودج تشارجر في السوق السعودية

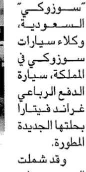


طرحت الشركة المتحدة للسيارات، وكيل سيارات كرايسلر، دودج وجيب في المملكة العربية السعودية، دودج تشارجر الجديدة بشكلها العصري، وشخصيتها المميزة، والتي يعود تاريخ أول طراز منها للعام 1966.

تتوفر تشارجر بخيارين من الحركات، محرّك V6 العالي الأداء، حيث يولد قوة 250 حصاناً، بسعة 3,5 ليترات، أو محرّك هيمي V8 بقوة 340 حصاناً، بسعة 5,7 ليترات. لينضم إلى تشكيلة سيارات دودج المتوفرة في السوق السعودية. وتمتاز تشارجر بقاعدة عجلاتها التي تعد الأطول في فئتها، وبمقصورة رحبة وأنيقة، تتيح مساحة مريحة لـ 5 ركاب بالغين.

غراند فيتارا الجديد في الأسواق السعودية



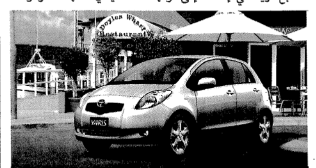


طرحت "سوزوكي" السعودية، وكلاء سيارات سوزوكي في المملكة، سيارة الدفع الرباعي غراند فيتارا بحلتها الجديدة المطورة.

وقد شملت التغييرات التصميمين الخارجي والداخلي، كما زوّدت السيارة بخيارين من المحرّكات، بسعة 1,6 ليتر لفئة الـ 3 أبواب، وبسعة ليترين لفئة الـ 5 أبواب.

"ياريس هاتش باك" في السوق السعودية

طرحت شركة عبداللطيف جميل، وكيل سيارات تويوتا ولكزس في السعودية، سيارة ياريس هاتش باك YARIS الجديدة، بشكلها الرياضي، وأدائها العالي، ومقصورتها الأنيقة التي تعكس الطابع الرياضي، إضافة إلى كونها اقتصادية في استهلاك الوقود.



ذيب لتأجير السيارات تدعم أسطولها


محمد الذييب

دعمت "شركة ذيب لتأجير السيارات" أسطولها مؤخراً بتشكيلة كبيرة ومتنوعة من السيارات، موديل العام 2006، وذلك في إطار حرص الشركة على تقديم أفضل الخدمات لعملائها من خلال فروعها الـ 17 المنتشرة في المنطقة الوسطى والمنطقة الغربية والمنطقة الشرقية، وعلى مدار 24 ساعة.

مدير عام "شركة الذيب لتأجير السيارات" **محمد الذييب** أكد حرص الشركة على توفير هذه الطرازات وبشكل دائم ومميز لدى فروعها المختلفة، خصوصاً من خلال تواجدها في مطار الملك خالد الدولي في الرياض ومطار الملك عبدالعزيز الدولي في جدة، ومطار الملك فهد الدولي في الدمام.

سوق السيارات في السعودية:

نمو وتفاؤل بالمستقبل

الرياض- خطار زيدان

انعكس النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية، إيجاباً على الأسواق الاستهلاكية بشكل عام وسوق السيارات تحديداً، ويقدر نمو سوق السيارات الجديدة في المملكة خلال العام 2005 بنحو 10 في المئة. ويقدر حجم السوق بنحو 300 ألف سيارة في مختلف الفئات.



تويوتا فورتشنر

لا شك أن الشركات لم تستفد جميعها من مستوى النمو نفسه. والملاحظ أن تصنيف الشركات المتصدرة بدأ يتغير، مع ثبات "تويوتا"، عبر وكيلها "شركة عبداللطيف جميل"، في موقعها الريادي، بنحو 39 في المئة من إجمالي السوق، ونجاح طرازاتها باختلاف فئاتها، خصوصاً سيارات "كامري"، "كورولا"، و"لاند كروزر".

ويلاحظ نمو مبيعات شركة "جنرال موتورز"، من خلال وكلائها الأربعة في المملكة، بمعدل 74 في المئة في الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي، حسب مصادر الشركة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004، ما خوّلها الحصول على المركز الثاني، متقدمة على مبيعات "نيسان"، التي بقيت لفترة طويلة تحتل هذا المركز بعد "تويوتا" مباشرة.



نيسان تيدا

وقد شهدت مبيعات "نيسان" في السعودية تحسناً خلال العام الماضي، بقي دون المستوى المطلوب، ومن دون أن يعوض التراجع الذي شهدته في السنوات الأخيرة، والذي أدى في وقت سابق إلى توتر العلاقة ما بين الوكيل المحلي، "شركة الحمراني المتحدة"، والشركة الأم. وأشيع عن ضغوط وضعتها "نيسان" على الوكيل السعودي لتحسين وضعه في السوق ورفع مبيعاته، كما أبدت بعض الشركات السعودية اهتمامها بالحصول على وكالة "نيسان" في حال بلغت العلاقة حد القطيعة.

كما يلاحظ نمو كبير في مبيعات "هيونداي" في السوق السعودية، بطرازاتها المختلفة، ويتوقع أن تتقدم في ترتيبها إذا استمر نموها على هذا النحو، وتصل حصتها حالياً إلى أكثر من 7 في المئة.

وعلى صعيد السيارات الفاخرة، فقد استمرت مبيعات "بي إم دبليو" بتصدر هذه

الفئة من السيارات، ألمانياً على الأقل، محققة نمواً نسبته 15 في المئة خلال العام 2005، مقارنة بالعام 2004، بعدما طرحت في منتصف العام الماضي الفئة السابعة بنسخة معدلة، تحسباً للمنافسة التي ستكون قوية مع الفئة S بجيلها الجديد من مرسيدس، والتي خضعت بدورها لتعديلات جوهرية طاولت التصميم والتجهيزات الداخلية، والتقنية إضافة إلى الميكانيكية. كما طرحت الفئة R، والفئة B الجديدتين.

أما "أودي" فقد حققت مبيعاتها نمواً نسبته أكثر من 60 في المئة خلال العام الماضي، عبر وكيلها، شركة "ساماكو". وقامت باستثمارات كبيرة في مراكز الصيانة، وهي تستعد للدخول في قطاع جديد كانت غائبة عنه حتى اليوم، وسوف تطرح السيارة المتعددة الاستخدام الفاخرة Q7، في شهر نيسان / أبريل المقبل، التي يتوقع أن تساهم في قفزة مهمة في مبيعات أودي في السوق السعودية، وأسواق المنطقة.

"بورشه" بدورها سوف تطرح طراز الكايمن "Cayman S" الجديد، ليضاف إلى تشكيلة طرازات بورشه من البوكستر والكاريرا.

"كاديلاك"، وعبر وكيلها الجديد القديم شركة "الجميح"، لم تستطع بعد أن تعطي النتائج التي كانت متوقعة منها، بعدما شهدت طرازاتها ثورة تقنية وجمالية، أزالت أي مبرر لعدم النمو، ويظهر أن سياسة الوكيل لم تستقر بعد على استراتيجية واضحة المعالم. وقد تم خلال العامين الأخيرين تعيين أكثر من مدير لقسم كاديلاك في "شركة الجميح"، لم ينجحوا في الحفاظ على مناصبهم لوقت طويل. وعلم أن الشركة قامت مؤخراً بتعيين شخص ذي خبرة كبيرة في سوق السيارات السعودية، يتوقع أن يساعد برفع مبيعات كاديلاك، خصوصاً أنه سيتم طرح طرازين مجددين خلال العام الحالي، طراز "إسكاليد" وطراز "DTS"، بحلتين جديدتين كلياً، وطراز BLS الجديد كلياً. كما أن جنرال موتورز، وعبر مكتبها الإقليمي في دبي تولي كاديلاك اهتماماً كبيراً، وهي عازمة على دفعها إلى الأمام لتعود إلى مصاف شركات السيارات الفاخرة الأكثر مبيعاً في السوق السعودية، وذلك إلى جانب "ساب" و"هامر" (تشكيلة السيارات الفاخرة لدى جنرال موتورز)، علماً أن "ساب" ستشهد خلال العام الحالي طرح ثلاثة طرازات جديدة، طراز 9-7X

وكالة كيا إلى "التوكيلات العالمية للسيارات"

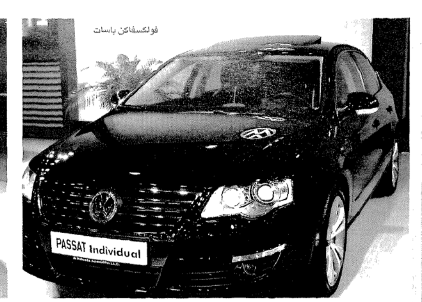
علمت الإقتصاد والأعمال أن وكالة سيارات كيا أصبحت في طور الانتقال من "شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه" (وكلاء ميركوري، مازدا وكيا)، إلى "التوكيلات العالمية للسيارات"، أحد أهم وكلاء سيارات شفروليه و جي إم سي في المملكة. ولم يعرف بعد إذا كانت الشركة ستسوق سيارات كيا تحت مظلة "التوكيلات العالمية للسيارات" نفسها، أو إنها ستخصص لها شركة مستقلة، وإطاراً منفصلاً.

وعلم أن عملية الانتقال لم تتم بالتراضي بين الطرفين، وإن الوكالة عرضت على شركات أخرى، تمنعت عن أخذها من دون رضا الوكيل القديم، علماً أن مسؤولي "شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه"، أبدوا استغرابهم لهذا القرار، ولم يشاؤوا التعليق رسمياً عليه. ولم تعرف بعد أسباب الطلاق بين الشركة الأم والوكيل المحلي، إلا أنه ومن المؤكد أنها لا تعود لأداء الشركة، كون مبيعات كيا حققت خلال السنوات الأخيرة نمواً كبيراً في السوق السعودية، بفضل تشكيلة السيارات المطروحة والإستثمارات الكبيرة التي قام بها الوكيل، لدعم المبيعات وزيادة انتشار كيا في المملكة. إضافة إلى سمعة شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه، فهي تعد من أعرق وكلاء السيارات في المملكة واقدمها، وتحظى باحترام الشركات المنافسة ورجال الأعمال.


كاديلاك BLS الجديدة



هيونداي آزيرا



فولكسفاكن باسات


دودج شارجر

المتعدد الإستخدام، وطراز 3-9 كومبي، وطراز 5-9 الجديد. كما أن "هامر" طرحت خلال العام الماضي سيارة H3، التي لاقت نجاحاً وإقبالاً كبيرين.

ويتوقع أن تستمر وتيرة النمو على حالها وأكثر خلال العام 2006، وقد أبدى الوكلاء تفاؤلهم بالفترة المقبلة، وبدأوا الاستعداد لها، من خلال استثمارات كبيرة وتشكيلة مهمة من الطرازات الجديدة.

"شركة توكيلات الجزيرة"، قامت مؤخراً بافتتاح مقرها الرئيسي الجديد في جدّة، باستثمار قيمته نحو 100 مليون ريال، يضم صالات عرض لسيارات "فورد" و"لينكون"، إضافة إلى مراكز خدمات ما بعد البيع. وهي تستعد لطرح طراز "إكسبلورر" بجيله الجديد، وطراز "لينكون زفير".

"ميركوري" عبر وكيلها "شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه" اعتمدت حتى الآن بشكل كبير على نجاح طرازها "غراند ماركيز"، وستطرح خلال العام الحالي طرازين جديدين، طراز الميني فان مونتيري، والطراز الرياضي مونتيغو.


سوزوكي غراند فيتارا

"دودج" عبر وكيلها "الشركة المتحدة للسيارات"، طرحت مؤخراً طراز تشارجر الشهير، بحلة جديدة، وبنوعين من المحركات، وهي تعلق آمالاً على هذه السيارة الجديدة لرفع مبيعاتها وتحسين تواجدها في السوق السعودية.

السيارات الأوروبية الصغيرة والمتوسطة عانت من معدل سعر اليورو المرتفع في العامين الأخيرين، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع أسعارها، وبالتالي أثر سلباً على مبيعاتها، كون السعر يشكل عاملاً رئيسياً في قرار الشراء في هذه الفئة من السيارات.

"فولكسفاكن" التي تعد الأبرز أوروبياً في هذه الفئة من السيارات التي تأثرت سلباً، ولم يشفع بها طرح الجيل الجديد من سيارة الـ"غولف" في بداية العام الماضي، فلم يلاق إقبالاً بسبب سعره المرتفع، كما أن طراز الباسات كان في سنته الأخيرة، وقد تم مؤخراً طرح الجيل الجديد منه، وينتظر أن يلاقي نجاحاً، نظراً للإرث الذي تركه له الجيل السابق، علماً أن عامل السعر قد لا يكون في مصلحته.

"سوزوكي" السعودية طرحت الجيل الجديد من غراند فيتارا، ويتوقع أن يلاقي النجاح نفسه الذي لاقاه الجيل السابق، والذي احتل مركزاً متقدماً في مبيعات فئته في المملكة. كما يتوقع أن يتم طرح سيارة سويفت المدمجة. ■

مدير عام شركة الحاج حسين علي رضا

علي رضا: هدفنا تقديم خدمات متكاملة للعملاء

"حققت سوق السيارات في المملكة العربية السعودية خلال العام 2005 نمواً تراوحت نسبته ما بين 12 و15 في المئة، مقارنة بالعام 2004 وتجاوزت المبيعات 300 ألف سيارة. ويعود السبب في هذا النمو إلى السيولة المتوفرة في السوق المحلية، بسبب ارتفاع أسعار النفط". هذا ما قاله **علي رضا**، مدير عام "شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة"، وكلاء سيارات "ميركوري"، "مازدا" و"كيا" في المملكة العربية السعودية، في لقاء مع "الإقتصاد والأعمال"، مضيفاً "إن مبيعاتنا حققت نسبة النمو نفسها بشكل عام، لكنها تفاوتت حسب نوعية السيارات. ففي حين نمت مبيعات "ميركوري" و"مازدا" بشكل جيد، بفضل الإقبال الكبير على تشكيلة السيارات الجديدة، مثل "مازدا 6" و"مازدا 3"، فإن مبيعات "كيا" حققت نمواً نسبته أقل من 5 في المئة، بسبب عدم مقدرة الشركة الأم على تلبية الطلب المتزايد. وقد أثبتت السوق السعودية تقدمها على باقي الأسواق في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حسب دراسة أجرتها شركة "كيا" على الأسواق العالمية".

وأكد **رضا** أن مبيعات سيارات "مازدا" في السوق السعودية ستشهد نمواً متزايداً خلال العام 2006، بعدما أثبتت مقدرتها على منافسة السيارات اليابانية والأوروبية أيضاً، ومع طرح مازدا 3 هاتش باك الجديدة، التي ستضاف إلى التشكيلة المتوفرة حالياً.

وتوقع **رضا** أن يستمر الإقبال الكبير على سيارات "ميركوري"، بفضل ما تتمتع به من صفات تجعل منها السيارة العائلية بامتياز. وأشار إلى أنه سيتم في بداية العام الحالي طرح طرازين جديدين من ميركوري، طراز الميني فان مونتيري، والطراز الرياضي مونتيغو، كما سيتم إضافة سيارة صغيرة على تشكيلة سيارات "ميركوري" خلال العام 2007 تحمل إسم "ميلان"، مجهزة بمحرك من أربع أسطوانات. وسيارات أخرى لم يكشف عنها بعد.

وأشار **علي رضا** إلى أن صناعة السيارات الكورية حققت تقدماً ملموساً، وانتقلت إلى مفهوم السيارة ذات الجودة والسعر المناسبين، ووصلت حصتها إلى نسبة 25 إلى 30 في المئة من سوق السيارات في المملكة، وأصبحت تشكل منافساً قوياً للسيارات اليابانية. وبالنسبة لسيارات "كيا"، فهي ستطرح خلال العام الحالي طراز "أوبتيما" بحلة جديدة، الأكثر تطوراً وجمالاً وطراز "كرنيفال" الجديد كلياً.

أما في ما يتعلق بستراتيجية الشركة في سوق المملكة، فهي تتمحور حول التوسع الجغرافي وتعزيز جهاز خدمة العملاء والصيانة. "لدينا 50 موقعاً في 15 مدينة من مدن المملكة الرئيسية، ونسعى لإنشاء فروع جديدة متكاملة تتضمن صالات عرض ومراكز صيانة في أماكن جديدة متفرقة. هدفنا الرئيسي تقديم خدمات متكاملة للعملاء، إن من حيث التسهيلات المقدمة في برامج الشراء نقداً وبالتقسيط، أو في خدمات ما بعد البيع، وتدريب وتطوير اليد العاملة المتخصصة، وتوفير قطع الغيار بالسرعة المطلوبة والأسعار المناسبة. وقد أجرينا توسعاً في عقود الصيانة، بتقديم صيانة شاملة من خلال عقود ممنوحة للمجموعات، وعقود للأفراد عبر نظام الضمان لفترة خمس سنوات، من دون قيود.

ورأى **رضا** أن المنافسة تشتد في سوق السيارات في المملكة، خصوصاً بعد انضمامها لمنظمة التجارة العالمية، وقد سبق هذا الإنضمام تخفيض في الرسوم الجمركية من 12,5 إلى 5 في المئة على السيارات ليطاول في وقت لاحق الشاحنات والباصات. وتوقع أن ينمو الطلب على السيارات الأوروبية، التي أصبحت أكثر ملاءمة للسوق السعودية. ■



مازدا 6


ميركوري مونتيغو

مدير عام شركة محمد يوسف ناغي للسيارات

العاروري: "بي إم دبليو" الأولى بين السيارات الفاخرة

موسى العاروري

تحتدم المنافسة ما بين السيارات الفاخرة في السوق السعودية، خصوصاً ما بين القطبين الألمانيين "بي إم دبليو" و"مرسيدس"، وتشتد المنافسة بشكل خاص في قمة الطرازات، أي الفئة إس الجديدة من "مرسيدس" والفئة السابعة من "بي إم دبليو"، التي شهدت في منتصف العام الماضي تعديلات في الشكل والمضمون.

"الإقتصاد والأعمال" حاورت موسى العاروري، مدير عام شركة محمد يوسف ناغي للسيارات، الوكيل الحصري لسيارات "بي إم دبليو"، "ميني" و"رولس رويس" في السعودية، حول هذه المنافسة ووضع "بي إم دبليو" في السوق السعودية، وجديدها للعام 2006.

■ **كيف تقيمون نتائج مبيعات "بي إم دبليو" في السوق السعودية في العام 2005، مقارنة بالعام 2004؟**

□ كان العام 2005 عاماً آخر من النجاح لمبيعات "بي إم دبليو" في السوق السعودية، حيث ارتفعت بنسبة 15 في المئة عن مبيعات العام 2004، وحافظنا بذلك على مركزنا كرقم واحد في سوق السيارات الفاخرة في المملكة العربية السعودية.

■ **كيف تتوزع مبيعات "بي إم دبليو" على طرازاتها المختلفة؟**

□ تشكل مبيعات الفئة السابعة نحو 50 في المئة تقريباً من إجمالي مبيعات "بي إم دبليو" في السوق السعودية، و20 في المئة للفئة الخامسة، في حين تمثل مبيعاتنا من مختلف الفئات الأخرى كالفئة الثالثة والفئة السادسة وفئة الدفع الرباعي ما يقارب 30 في المئة.

■ **كيف تتفاعل شركتكم مع تأرجح سعر العملة الأوروبية، اليورو، وإلى أي مدى ينعكس هذا التأرجح على سعر السيارات، وبالتالي على حجم المبيعات؟**

□ كانت توقعاتنا بشأن اسعار العملة الاوروبية في مكانها، وبالتالي تمكنا من المحافظة على أسعارنا من دون حاجة إلى زيادتها وهذا ساعد في ارتفاع مبيعاتنا من سيارات "بي إم دبليو".

■ **إلى أي مدى يمكن أن يؤثر طرح الفئة إس الجديدة من منافسكم المباشر، مرسيدس، سلباً على مبيعات الفئة السابعة من بي إم دبليو؟**

□ نحن نهتم بأن تكون سياسة مبيعاتنا معقولة ومنطقية، وأن نحافظ على حصتنا من سوق السيارات الفاخرة في المملكة العربية السعودية. أما في ما يتعلق بالسيارة المنافسة لنا مثل مرسيدس S Class فإننا نتوقع مزيداً من المنافسة ولكن الحكم الفصل في هذا الموضوع هو العميل، ونحن واثقون من ثقة عملائنا بنا.

■ **ما هي التعديلات الرئيسية التي خضعت لها الفئة السابعة الجديدة؟**

□ لقد تم إجراء تعديلات على الواجهة الأمامية والجهة الخلفية وكذلك بعض التعديلات في لوحة القيادة، ما أضفى لمحة جمالية وشكلاً مميزاً أقرب إلى الشكل الرياضي الانسيابي، كما أصبح لعملاء الفئة السابعة إمكانية تجهيز السيارة بنظام الرؤية الليلية المتقدم الذي طورته "شركة بي إم دبليو" والذي يساعد على توفير أقصى درجات الآمان أثناء القيادة الليلية.

بي إم دبليو الفئة السابعة

■ **ما هي البرامج وخدمات ما بعد البيع المقدمة من شركتكم لعملاء بي إم دبليو؟**

□ تقوم شركتنا بتقديم الخدمة المجانية لمعظم سيارات بي إم دبليو المباعة في المملكة ولمدة خمس سنوات أو 100 ألف كلم، أيهما ينتهي أولاً. وقد بدأنا في هذا البرنامج الفريد من نوعه منذ بداية العام 1426 هـ، وحقق منفعة كبيرة لعملاء سيارات بي ام دبليو وحظي باستحسان وقبول كبيرين لديهم.

■ **ما هو جديد بي إم دبليو للعام 2006؟**

□ هناك العديد من الاضافات الجديدة على سيارات بي إم دبليو فئة الدفع الرباعي X 5 و X 3 والرياضية طراز Z4.

■ **ما هو حجم مبيعات "ميني" في العام 2005، مقارنة بالعام 2004؟**

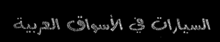
□ بلغ حجم مبيعات "ميني" في سوق المملكة 125 سيارة في العام 2005، مقارنة بـ 105 سيارات خلال العام 2004.

■ **ما هو جديد "ميني" للعام 2006؟**

□ سيتم طرح ميني كوبر الرياضية بمحرك جديد وناقل حركة أوتوماتيكي، وكذلك ميني ذات السقف المكشوف الرياضي.

■ **ما هي توقعاتكم بالنسبة لسوق السيارات في المملكة في العام 2006؟**

□ نتوقع عاماً آخر من النجاح والازدهار لمبيعات سيارات بي ام دبليو للحفاظ على المركز الأول لسيارات بي أم دبليو في سوق السيارات الفاخرة في المملكة. ■



الرئيس التنفيذي لشركة عبداللطيف العيسى للسيارات

خرطبيل: فرعان جديدان في 2006

استطاعت جنرال موتورز أن تحقق نمواً بلغت نسبته 74 في المئة في السوق السعودية في الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004، لتقفز إلى المرتبة الثانية في تصنيف مبيعات مصنعي السيارات في أكبر أسواق المنطقة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي لشركة عبداللطيف العيسى للسيارات **هشام خرطبيل**، أحد أبرز وكلاء جنرال موتورز في المملكة، الذي اشار إلى أن مبيعات شركته وصلت خلال العام 2005 إلى أكثر من 10 آلاف سيارة، وهي تمثل ما نسبته 16 في المئة من مجمل مبيعات جنرال موتورز في المملكة. وتشكل شفروليه كابريس نسبة 10 في المئة من إجمالي مبيعات الشركة، في حين تبلغ مبيعات سيارات شفروليه، آفيو، إبيكا وأوبترا نسبة 30 في المئة.

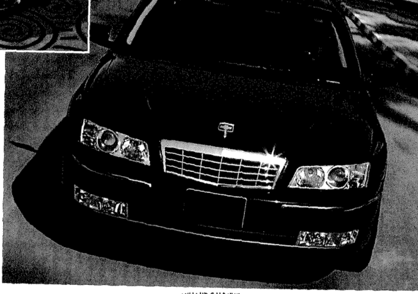
وتوقع **خرطبيل** أن تصل مبيعات الشركة إلى 14 ألف وحدة خلال العام 2006، بفضل النمو الإقتصادي في المملكة وتوفّر السيولة، والتشكيلة الجديدة لسيارات جنرال موتورز التي سيتم طرحها خلال العام،



آفيو الجديدة

ومن أبرزها طرازا السوبربان واليوكون بحلتيهما الجديدتين، وتصاميمهما الأكثر انسيابية، والأكثر جودة ودقة، إضافة إلى طرح سيارة شفروليه HRH متعددة الإستخدام وشفروليه H100. وطرح طراز آفيو الصغير بحلة جديدة كلياً، بتصميم أكثر جاذبية، خلال الربع الثاني من العام الحالي.

وأشار **خرطبيل** إلى أن العام 2005 شهد افتتاح معرضين جديدين لشركة عبداللطيف العيسى للسيارات في مدينة الرياض، وأنه سيتم خلال الربع الأول من العام الحالي افتتاح فرعين إضافيين يتضمنان صالات عرض وخدمات صيانة سريعة. ■


شفروليه كابريس



مدير "أودي"، صلاح يموت:

A8 الحصان الرابح

"تشكل A8 الحصان الرابح في مبيعات سيارات أودي في السعودية، بنسبة 55 في المئة تقريباً. وقد ساهمت بشكل كبير في نمو المبيعات العام الماضي بمعدل نسبته 62 في المئة مقارنة بالعام 2004، علماً أن العام 2004 شهد نمواً نسبته 40 في المئة مقارنة بالعام 2003"؛ هذا ما قاله صلاح يموت مدير "أودي" في شركة ساماكو، وكلاء "أودي"، "بورشه" و"فولسفاغن" في المملكة.

وقال **يموت** أن النمو مستمر، بوتيرة متسارعة، وأن السبب هو التشكيلة المتنوعة من السيارات الفاخرة التي تقدمها "أودي" في السوق السعودية وجودتها، من A3، إلى A4 وA6 وA8، مروراً بالرياضية TT. وقد ساهمت سمعة "أودي" وجودة منتجاتها الفاخرة مع برامج الدعم المقدمة للعملاء، والإستثمارات التي قامت بها الشركة في هذا النمو الكبير. وجرى خلال العام الماضي تحديث مراكز الصيانة وتوسيعها، وافتتاح مراكز جديدة، وتم استقطاب خبراء وتقنيين من الخارج إضافة إلى الخبرات المحلية التي تخضع لدورات تدريب دورية للإطلاع على كل ما هو جديد في عالم التقنيات. كما بدأ العمل في شهر نيسان / أبريل 2005 بتطبيق برامج الصيانة المجانية لمدة 5 سنوات على كافة مبيعات "أودي" في السوق السعودية.



أودي S8

وأشار **يموت** إلى أن "أودي" تعتبر سيارة النخبة المتميزة، بفضل تصميمها المميز وتقنياتها المتقدمة وعناصر السلامة المقدمة. وقد أصبح بإمكان عملاء "أودي" اختيار المواصفات التي يرغبون توفرها في سياراتهم، مثل اللون الخارجي، والتجهيزات الداخلية، نوعية الجلد المستخدم، لونه، نوعية الخشب...

وعن طرق مواجهة المنافسة القوية التي تلقاها أودي A8، من السيارات الألمانية الأخرى، أشار **يموت** إلى أنه إضافة إلى رفع مستوى الخدمات المقدمة لعملاء أودي، خضع طراز A8 للعام 2006 لتعديلات في الواجهة الأمامية والمواصفات الداخلية، ومحرّك الـ 3 ليترات، أصبح من 3,2 ليترات، من دون تعديل في الأسعار المعتمدة (265 ألف ريال للسيارة المجهزة بمحرّك 3,2 ليترات، و370 ألف ريال للسيارة المجهزة بمحرك 4,2 ليترات). وهي سيارة متقدمة تقنياً عن منافساتها، وقد أثبتت ريادتها في الأسواق العالمية والمحلية.

وبالنسبة لجديد الشركة في العام 2006، فإن "أودي" ستطرح طراز Q7 في شهر نيسان / أبريل من العام الحالي في السوق السعودية، تزامناً مع إطلاقه في الأسواق العالمية. وسيجهز Q7 بمحرّك FSI من 4,2 ليترات، من 8 اسطوانات. وبذلك تكون "أودي" قد دخلت إلى قطاع السيارات الفاخرة المتعددة الإستخدام، وأصبحت تنافس على فئة جديدة من السيارات كانت حتى اليوم غائبة عنها. وتوقع **يموت** أن تستحوذ سيارة Q7 على عدد من عملاء الشركات المنافسة، إضافة إلى عملاء A8 الذين يرغبون اقتناء أكثر من سيارة. ويتوقع أن تشكل مبيعات السيارة الجديدة نسبة 40 في المئة من مبيعات أودي في السعودية، خلال العام الأول لإطلاقها. وقد بدأ الإقبال الكبير على الحجوزات من قبل العملاء المميزين في المملكة.

كما سيتم إطلاق طراز RS4 في بداية العام الحالي، وRS6 في الصيف المقبل، وطرح S8 وTT بحلتها الجديدة في أواخر العام الحالي؛ وتوقع **يموت** أن تنمو المبيعات خلال العام الحالي بنسبة 65 في المئة، مقارنة بالعام الماضي 2005. ■

أودي RS4



المدير العام الإقليمي لشركة جنرال موتورز

تيري جونسون: هدفنا الوصول إلى المركز الأول


تيري جونسون

أعلنت شركة جنرال موتورز عن نمو مبيعاتها في منطقة الشرق الأوسط بمعدل 35 في المئة في الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004، وقد وصلت المبيعات إلى 83073 سيارة في دول المنطقة.

ومن أهم الأسواق التي شهدت نمواً في مبيعاتها هي السوق السعودية، التي نمت بمعدل 74 في المئة، في حين سجلت السوق الكويتية نمواً نسبته 23 في المئة، و 38 في المئة للسوق الإماراتية، و80 في المئة في قطر وسلطنة عُمان. "الاقتصاد والأعمال" التقت تيري جونسون وأجرت معه الحوار الآتي:

■ **أعلنتم مؤخراً عن نمو كبير في مبيعات "جنرال موتورز" في أسواق المنطقة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005، ما هي برأيكم الأسباب الرئيسية وراء هذا النمو؟**

□ ارتفعت مبيعات "جنرال موتورز" في المنطقة حتى آخر الربع الثالث من العام 2005 لتصل إلى 83073 سيارة، بزيادة 35 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. من أهم الأسباب التي أدت إلى هذه النتائج هي انتشار وقبول علاماتنا في منطقة الشرق الأوسط، خصوصاً أن "جنرال موتورز" شركة عالمية كبرى تملك مجموعة كبيرة من السيارات تسمح لنا انتقاء ما يناسب مختلف احتياجات عملائنا في المنطقة بشكل يتوافق مع جميع الميزانيات والأذواق.

خلال السنتين الماضيتين، أطلقنا 24 طرازاً جديداً، وكان لدخول علامة شفروليه، العلامة الأكثر مبيعاً لدى "جنرال موتورز"، في قطاع السيارات الصغيرة ومتوسطة الحجم، دور كبير في النمو الذي شهدناه، خصوصاً مع إحراز طرازات شفروليه آفيو، أوبترا وإبيكا نجاحاً كبيراً في قطاعاتها.

وفي فئة السيارات الفخمة، ما زالت "كاديلاك" مستمرة في تحقيق المزيد من الإنجازات بعد تطبيق ستراتيجية النهضة التي بدأتها منذ سنوات عدة، والتي تضمنت إطلاق مجموعة جديدة من الطرازات المثيرة، وإعادة النظر بمفهوم الخطة التسويقية، ودعم الوكلاء لتوفير أفضل تجربة اقتناء ممكنة، تعكس المستوى الرفيع الذي تتمتع به هذه السيارات.

أما في فئة السيارات الرياضية متعددة الاستخدام، أكدت علامة "جي ام سي" موقعها المتقدم في أسواق المنطقة، من خلال مجموعة من الطرازات التي تتميز بقوة الأداء والتصميم الجذاب، خصوصاً مع إطلاق "جي ام سي إنفوي" و"إنفوي XL" اللذين نالا إعجاب العملاء.

■ **كيف يمكن أن ينعكس هذا النمو على تواجدكم في المنطقة، وهل من خطط لتطوير هذا التواجد وزيادة الإستثمارات المباشرة؟**

□ نتوقع أن يشهد العام 2006 استمرار النمو لأعمالنا في المنطقة، خصوصاً مع طرح 12 طرازاً وجيلاً جديداً من طرازات "جنرال موتورز" المختلفة، ليتابع مسيرة النمو التي شهدها العام 2005 والتواجد الفاعل لـ "جنرال موتورز"، من خلال علاماتها المختلفة، في معظم قطاع السيارات.

لقد استثمرت "جنرال موتورز" مبلغ 60 مليون دولار في مركز جبل علي لتوزيع قطع الغيار لدعم تجربة الإقتناء المميزة، من خلال تأمين قطع الغيار بسرعة وسهولة لجميع الوكلاء في المنطقة عند طلبها من قبل العملاء.

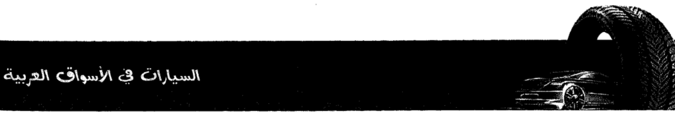
ومن إحدى المجالات التي تهتم "جنرال موتورز" بالاستثمار فيها هي التدريب وتطوير الموارد البشرية. نحن نهتم بهذا الموضوع من جانبين: الأول يتعلق بالتدريب المستمر للموارد البشرية لدى عملائنا للتأكد من حصولهم على أعلى مستويات الخدمة، أما الجانب الثاني فهو يتعلق بتطوير مستوى المهارات المحلية لتوطين الوظائف والحفاظ على هذه الخبرات في السوق المحلية. وعلى سبيل المثال أعلنا عن إنشاء فروع لجامعة جنرال موتورز في السعودية والإمارات وقد بدأت الدراسة منذ فترة قصيرة في برنامج جنرال موتورز للتدريب المهني في معهد التدريب المهني في الرياض. ومن ضمن هذه المجموعة الأولى التي باشرت الدراسة في المعهد مؤخراً، هناك عدد من الطلاب الذين سينخرطون في العمل في قطاع السيارات مع وكلائنا في المملكة.

ولا ننسى استثمارات وكلائنا في إنشاء وتجديد صالات عرض ومراكز خدمة جديدة، ونتوقع أن تصل قيمتها الإجمالية إلى 200 مليون دولار خلال العام الحالي.

أما في المكتب الإقليمي، فقد تم توسيع عملياتنا وزيادة عدد الموظفين لنضمن الدعم المتواصل للوكلاء والزبائن في المنطقة.

■ **هل من انعكاسات سلبية على تواجدكم في المنطقة بسبب النتائج المالية السيئة المعلنة لشركة جنرال موتورز؟**

□ إن ارتفاع مبيعاتنا وتقدم نتائج أعمالنا في المنطقة بشكل دوري يشير إلى نجاحات طرازات علامات "جنرال موتورز" المختلفة في



السيارة الإختبارية
جي إم سيكويل

الشرق الأوسط، وهو خير دليل على عدم وجود أي انعكاسات سلبية. ومن المتوقع أن نتابع هذا النمو، خصوصاً وأن العام الجديد سيشهد إطلاق العديد من الطرازات الجديدة وأجيال جديدة من طرازاتنا الحالية، كما سبق وذكرنا.

■ كيف تتوزع مبيعات "جنرال موتورز" في المنطقة على طرازاتها المختلفة، وما هو نصيب سيارات شفروليه الصغيرة منها ("آفيو"، "أوبترا" و"إبيكا")؟

□ تشكل شفروليه أكبر علاماتنا بنسبة 64 في المئة تقريباً من إجمالي المبيعات. ومنذ أطلاقها قبل نحو سنتين، فتحت طرازات شفروليه الصغيرة، آفيو، أوبترا وإبيكا، الباب على مصراعيه أمام "جنرال موتورز" لدخول سوق السيارات الصغيرة والمتوسطة. وهي تمثل مجتمعة نسبة 43 في المئة من مجموع مبيعات علامة شفروليه من العام الحالي، وقد ارتفعت مبيعات "آفيو" في المنطقة في الأشهر التسعة الأولى بمعدل 122 في المئة و63 في المئة لمبيعات "أوبترا" و"إبيكا"، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. كما استمرت "شفروليه كابريس" و"جي أم سي سوبربان"، منذ بداية العام الجاري، باحتلال مراكز الصدارة من حيث المبيعات، مسجلتين إرتفاعاً بلغ 33 و59 في المئة مقارنة بالأشهر التسعة الأولى من العام 2004.

■ وكيف تتوزع مبيعات "جنرال موتورز" على أسواق المنطقة المختلفة؟

□ كما تعلم، إن سوق المملكة العربية السعودية هي الأكبر، تتبعها أسواق الكويت والإمارات. وقد استمرت مبيعات الشركة بالإرتفاع فسجلت نمواً بلغ 79 في المئة في السعودية و68 في المئة في الكويت و84 في المئة في سوق الإمارات، مقارنة مع الربع الثالث من العام الماضي. أما في سلطنة عُمان وقطر، فقد ارتفعت المبيعات بنسبة مدهشة بلغت 137 في المئة خلال الربع الثالث من هذا العام.

■ يتراوح تصنيف "جنرال موتورز" في أسواق المنطقة ما بين المركز الثاني والمركز الثالث، ما هو طموحكم، وخططكم المستقبلية لتحقيقه؟

□ أود أولاً الإشارة إلى أسفنا لعدم وجود أي نوع من الإحصائيات الرسمية التي تظهر مبيعات العديد من علامات السيارات الأخرى في المنطقة، ولهذا السبب قمنا باتخاذ قرار ستراتيجي بإعلان أرقام مبيعاتنا منذ بداية هذا العام. نحن نطمح للوصول إلى المركز الأول من دون شك.

■ ما هو وضع قطاع السيارات الفاخرة لدى "جنرال موتورز" ("كاديلاك"، "هامر" و"ساب")، ماذا تشكل من مجمل مبيعاتكم، وهل أنتم راضون عن النتائج؟

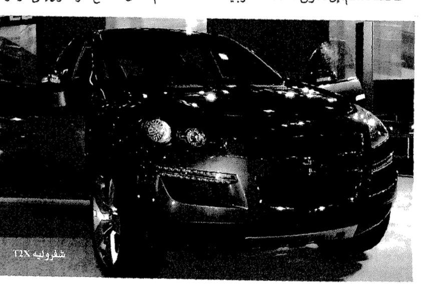
□ سجلت علامتا "كاديلاك" و"هامر" ارتفاعاً في مبيعاتهما خلال التسعة أشهر الأولى من العام الحالي وصل إلى 31 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ومع إطلاق الفئة V من سيارات الأداء العالي XLR-V و STS-V ودخول كاديلاك إلى فئة المدخل مع سيارة BLS، تثبت كاديلاك أنها أصبحت بالفعل علامة فخمة متكاملة تجمع ما بين الفخامة والأداء والذوق الرفيع.

أما بالنسبة لعلامة "هامر"، فقد طرح مؤخراً طراز H3 الجديد مع ما يقدمه من قدرات "هامر" الفريدة على الطرقات الوعرة، وشكله الأصيل وسعره المتاح للجميع.

وبالنسبة لـ"ساب"، هناك إضافات جديدة ومهمة إلى تشكيلتها تضم "ساب 9-3 "Sport Combi" الجديدة و"9 - 7x" الرياضي متعدد الاستخدام الجديد بالكامل وساب 5-9 بشكلها الجديد.

■ ما هي الطرازات الجديدة للعام 2006، وتوقعاتكم لنجاحها في أسواق المنطقة؟

□ ستشهد الفترة المقبلة إطلاق 12 طرازاً جديداً من مختلف علاماتنا، منها "شفروليه تاهو" و"جي ام سي يوكون" و"سوبربان"، التي ستطل علينا بشكلها الجديد والمميز و"كاديلاك إسكاليد" في حلتها الجديدة وإطلاق "BLS" في المنطقة، إضافة إلى الكثير من الطرازات المميزة من "شفروليه" و"جي ام سي" و"كاديلاك" و"هامر" و"ساب" و"أوبل". ■


شفروليه T2X

المدير الإقليمي لدى نيسان الشرق الأوسط

تاكيشي ناكاجيما: "انفينيتي" في نمو مستمر

أعلنت "نيسان" عن نتائج مبيعاتها في السنة المالية المنتهية في شهر أيلول/ سبتمبر الماضي، والتي وصلت إلى 100 ألف سيارة في أسواق دول المنطقة، محققة نمواً يراوح ما بين 37,8 في المئة في السوق السعودية و44,3 في المئة في باقي أسواق دول الخليج. وقد تزامنت هذه النتائج مع الستراتيجية العامة للشركة، وخطة النمو الناجحة "نيسان 180" التي بدأتها في العام 2002، وامتدت للعام 2005. وتواجه "نيسان" اليوم تحد آخر على مستوى الشركة ككل من خلال التزامها بتحقيق خطة تنموية جديدة، "نيسان قيمة أكبر" تمتد على ثلاث سنوات أخرى.

ماذا عن أسواق الشرق الأوسط، ما هي الخطط والمشاريع المعدة لهذه المنطقة؟ ما وضع علامة "إنفينيتي" الفاخرة في أسواق المنطقة وجديدها للعام 2006؟ هذه الأسئلة شكلت محور لقاء مع المدير الإقليمي لدى "نيسان" الشرق الأوسط تاكيشي ناكاجيما.





إنفينيتي M

■ **ما هي نتائج مبيعات "نيسان" خلال العام 2005 في المنطقة، وكيف تقارن بمبيعات العام 2004؟**

□ باعت "نيسان" خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي 87 ألف سيارة في منطقة الشرق الأوسط، وقد شهدت مبيعاتنا نمواً ملحوظاً، خصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث ارتفعت بمعدل 46 في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004.

■ **ما هي خططكم لتطوير تواجدكم في أسواق المنطقة، في ظل اشتداد المنافسة وبروز لاعبين جدد في قطاع السيارات الصغيرة والمتوسطة تحديداً؟**

□ طرحنا مؤخراً سيارة "تيدا" TIIDA بحجمها المدمج في أسواق دول مجلس التعاون بفئتيها السيدان والهاتشباك، وسيتم طرحها في أسواق المشرق العربي في وقت لاحق من هذا العام. وقد شهدت هذه السيارة إقبالاً كبيراً في السوق اليابانية عندما أطلقت في وقت سابق واستطاعت أن تتصدر مبيعات فئتها. وستساهم "تيدا" إلى جانب طراز ساني الشهير بنمو تواجد "نيسان" في قطاع السيارات الصغيرة في

أسواق المنطقة. كما إن طراز نيسان "ألتيما" الذي طرحناه في العام 2004، في قطاع السيارات المتوسطة حقق نجاحاً كبيراً واستحساناً من قبل العملاء.

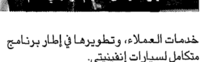
■ إلى أي مدى استطاعت "إنفينيتي" من تحقيق أهدافها المعلنة في أسواق المنطقة في السنة الأولى لإعلان إطلاقها رسمياً، وهل أنتم راضون عن النتائج؟

□ نعم، نحن في الإتجاه الصحيح، خصوصاً بالنسبة لطرازي FX 35 وQX 56 اللذين لاقا نجاحاً باهراً في أسواق المنطقة. كما ستساهم سيارة إنفينيتي M45، الرياضية الفاخرة، التي سيتم إطلاقها في أسواق المنطقة خلال العام الحالي 2006 بتقوية تواجد إنفينيتي ونمو مبيعاتها.

■ ما هي خططكم بالنسبة لـ"إنفينيتي" في أسواق المنطقة، وهل من نية لفصلها تسويقياً عن "نيسان"، من حيث صالات العرض، وورش الصيانة؟

□ طرحت "نيسان" من ضمن خطتها الثلاثية الجديدة "نيسان قيمة أكبر" Nissan Value-Up الممتدة ما بين العام 2005 والعام 2008 إنفينيتي كعلامة فاخرة عالمية من الدرجة الأولى. عملت "نيسان" منذ إطلاق "إنفينيتي" في الولايات المتحدة الأميركية في العام 1989 على تأسيس صورة المنتج تزامناً مع تطور التصميم ومتعة القيادة. كما استمر العمل في تطوير برامج الخدمة لتلبية متطلبات العملاء المميزين. في منطقتنا نحن في إطار تقوية نشاط خدمات العملاء، وتطويرها في إطار برنامج متكامل لسيارات إنفينيتي.




GTR "ايقونة نيسان"، سيتم طرحها في العام 2007

■ كيف تتوزع مبيعات "نيسان" في المنطقة على طرازاتها المختلفة؟ وما هو نصيب سيارات إنفينيتي منها؟

□ تقدم "نيسان" في أسواق المنطقة تشكيلة واسعة ومتنوعة من السيارات السياحية والسيارات المتعددة الإستخدام والسيارات التجارية، التي ترضي كافة الأذواق والميزانيات. تشكل مبيعات السيارات السياحية نسبة 45 في المئة من إجمالي المبيعات، مقابل 30 في المئة للسيارات المتعددة الاستخدام، والباقي سيارات تجارية. أما بالنسبة لمبيعات سيارات "إنفينيتي" فهي في نمو مستمر، خصوصاً بعد طرح طراز FX35. وبسبب غياب الإحصائيات حول حصص الشركات في قطاع السيارات الفاخرة، لا يمكننا تحديد نصيب إنفينيتي، إلا أننا واثقون أن إنفينيتي ستصبح لاعباً رئيسياً في قطاع السيارات الفاخرة في المنطقة في الوقت القريب.


نيسان مورانو

■ كيف تتوزع مبيعات "نيسان" على أسواق المنطقة المختلفة؟

□ تعتبر السوق السعودية الأبرز والأهم في مبيعات "نيسان" في المنطقة، وتشكل 40 في المئة من إجمالي مبيعات الشركة في المنطقة.

■ ما هي الطرازات الجديدة للعام 2006، وتوقعاتكم لنجاحها في أسواق المنطقة؟

□ نتوقع أن يلعب طراز "تيدا" الجديد دوراً رئيسياً في قطاع السيارات المدمجة، خصوصاً طراز الهاتشباك الذي سيجذب فئة العملاء الشباب في دول المنطقة. كما سيتم إطلاق طراز الـ"باثفايندر" الجديد في بداية العام الحالي، وستطرح "إنفينيتي" سيارة M45 السيدان الرياضية الفاخرة في منتصف العام الجاري. ■



المدير العام الإقليمي لمجموعة بي إم دبليو

غونتر زيمن: المزيد من الإبتكار



غونتر زيمن

يترافق النمو الحاصل في مبيعات مجموعة بي إم دبليو العالمية مع نمو في الأسواق الإقليمية، على الرغم من ارتفاع أسعار العملة الأوروبية. ويتزامن هذا النمو مع استمرار المجموعة بطرح المزيد من الإبتكارات التقنية والطرازات الجديدة المطورة. وكان تم طرح الفئة الثالثة الجديدة كلياً في شهر آذار / مارس من العام الماضي، تبعها في شهر أيلول / سبتمبر الماضي طرح الفئة الثالثة العائلية، Touring. لكن الحصان الرابح للمجموعة في أسواق المنطقة تبقى الفئة السابعة، التي خضعت مؤخراً لعملية شد وجه، أدت إلى تعديلات شكلية في الواجهة الأمامية، والقسم الخلفي، إضافة إلى تقوية المحرّك السابق.

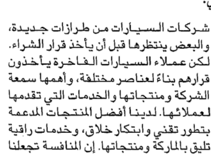
"الإقتصاد والأعمال" التقت المدير العام الإقليمي لمجموعة بي إم دبليو الشرق الأوسط غونتر زيمن وأجرت معه الحوار الآتي:

■ **كيف تقيمون نتائج مبيعات "بي إم دبليو" في المنطقة في العام 2005 مقارنة بالعام 2004؟**

□ حققت مبيعات مجموعة بي إم دبليو خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 نمواً نسبته 29 في المئة في أسواق المنطقة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004، وهو النمو الأكبر منذ تواجد "بي إم دبليو" في المنطقة. أما عالمياً فقد بيع خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الماضي 1,097,103 سيارات من "بي إم دبليو"، "ميني" و"رولس رويس"، بزيادة نسبتها 10,9 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، أي 989,206 سيارات. أما أسباب النمو في مبيعاتنا في المنطقة فتعود إلى النمو الإقتصادي الحاصل وتشكيلة الطرازات الجديدة التي تم إطلاقها والتطور المستمر في خدمات ما بعد البيع.

■ **إلى أي مدى تعتقدون أن طرح مرسيدس للفئة إس الجديدة قد يؤثر سلباً على مبيعات الفئة السابعة من "بي إم دبليو" في المنطقة، وما هي خططكم لاحتواء هذا التأثير؟**

□ إن العملاء في المنطقة يتأثرون دائماً بما تطرحه شركات السيارات من طرازات جديدة، والبعض ينتظرها قبل أن يأخذ قرار الشراء. لكن عملاء السيارات الفاخرة يأخذون قرارهم بناءً لعناصر مختلفة، وأهمها سمعة الشركة ومنتجاتها والخدمات التي تقدمها لعملائها. لدينا أفضل المنتجات المدعمة بتطور تقني وابتكار خلاق، وخدمات راقية تليق بالماركة ومنتجاتها. إن المنافسة تجعلنا نركض بسرعة أكبر.

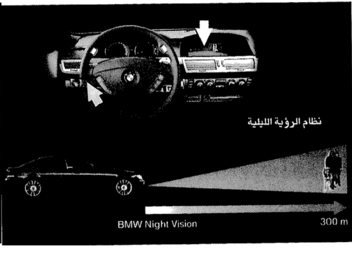


■ **كيف تتوزع مبيعات "بي إم دبليو" على طرازاتها المختلفة؟**

□ تشير إحصائيات العام 2004، إلى أن الفئة السابعة هي الأكثر مبيعاً ما بين طرازات "بي إم دبليو" المتنوعة، بنسبة 28 في المئة، تليها الفئة الخامسة بنسبة 25 في المئة، وX5 بنسبة 20 في المئة. وقد حققت مبيعات الفئة الثالثة نمواً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005، بنسبة 63 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004، وارتفعت مبيعات الفئة الخامسة بنسبة 47 في المئة، و31 في المئة لمبيعات X3، و16 في المئة لمبيعات الفئة السابعة، و3 في المئة لمبيعات X5.

■ **ما هي السوق الأهم لمبيعات "بي إم دبليو" في المنطقة؟**

□ الأسواق جميعها مهمة بالنسبة إلينا، ولكل منها إمكاناتها، كما أن شركاءنا في هذه الأسواق يستثمرون بشكل دائم لتقديم المنتجات ومتابعة العملاء بالشكل الأفضل. إحصائيات العام 2005 لم تستكمل بعد، لكن خلال العام 2004، بيع في الإمارات العربية المتحدة 3997 سيارة، وبيع في المملكة العربية السعودية 2350 سيارة، و1566 في الكويت. وحققت دبي أسرع معدل نمو في المنطقة بنسبة 27 في المئة، تتبعها سوق أبو ظبي بنسبة 23 في المئة وقطر بنسبة 21 في المئة.



نظام الرؤية الليلية

■ ما هي العناوين الرئيسية للستراتيجية المتبعة لتحسين تواجدكم في أسواق المنطقة؟

□ سياسة النمو عبر توسيع قاعدة منتجاتنا. نحن نعلم أن النجاح يرتبط بمدى مقدرتنا على النمو من خلال تد... جديدة، ومنتجات مناسبة للطا... وتطلعات عملائنا. نحن شرك... مستقلة، نقوم بصناعة السيارات الفاخرة، هذا ما يمكننا القيام به. لن نلعب دوراً آخر، علينا أن نكون مبدعين بشكل دائم، وتقديم الأفضل. لقد كنا سبّاقين دائماً في قيادة الإبداعات التقنية. اخترعنا نظام القيادة الذكية Idrive، ولحق بنا الآخرون بعدها بسنوات. أما بالنسبة لستراتيجيتنا التسويقية فهي تقضي بالتوسع والإنتشار في كافة دول العالم، وخصوصاً في دول المنطقة والمناطق الآسيوية. نريد أن يتمكن أكبر عدد ممكن من العملاء أن يشاطرونا تجربة القيادة الفاخرة والخدمات المميزة، كما إننا سنعمم البرنامج المتبع في بعض الأسواق بتقديم صيانة مجانية لعملائنا لفترة تتراوح ما بين 3 و5 سنوات حسب الأسواق.

بي إم دبليو الفئة الثالثة

■ كيف تقيمون وضع سوق السيارات الفاخرة في المنطقة، وكيف تعرّفون الفخامة في مجال صناعة السيارات؟

□ قطاع السيارات الفاخرة في المنطقة قطاع تنافسي بشكل كبير. شركات السيارات تحاول أن تقدم الأفضل لديها، من خلال تشكيلة المحرّكات، أو وسائل الراحة، ووسائل الأمان وتقليل الإنبعاثات الضارة بالبيئة. نحن في مجموعة بي إم دبليو لدينا الثقة أننا نتفوق بالعديد من هذه الإبتكارات. على سبيل المثال نحن الروّاد في مجال الإبتكار ووسائل الأمان، آخرها نظام الرؤية الليلية، نظام الإضاءة الثنائية الزينون، والإضاءة المتأقلمة والمحرّكات المهجنة.

العملاء الذين يقدرون الفخامة في عالم السيارات والمنتجات الأخرى يهتمون بما يشترون، يريدون دائماً الأحدث والأفضل مما يعكس الطريقة المثلى لعيشهم. إنهم يقدرون النوعية والجودة، يقدرون السعي نحو الكمال، يريدون الأفضل لأنفسهم ولعائلاتهم، يريدون الراحة، المساحة والأمان. نحن نعد عملاءنا دائماً بتحقيق أمنياتهم يوماً بعد يوم، من خلال تشكيلة واسعة من المنتجات والخدمات، ونسعى دائماً إلى المزيد من الإنجاز والإبتكار.

■ إلى أي مدى يؤثر التأرجح الحاصل في أسعار اليورو على أسعار سيارات "بي إم دبليو" وبالتالي على حجم مبيعاتها؟ وهل من توجه لاعتماد الدولار بدل اليورو في تسعير السيارات الواردة؟

□ العملة المستخدمة في التسعير هي اليورو، ولا يوجد معنى لاعتماد الدولار في فوترة الواردات. لكننا سنستمر في دعم شركائنا الوكلاء للمحافظة على المنافسة في السوق. ليس مهماً العملة المستخدمة في فوترة الواردات، لكن الأهم هي التسعيرة المنافسة المعتمدة في الأسواق المحلية.

■ هل من تأثير سلبي على مبيعاتكم نتيجة ارتفاع أسعار النفط، خصوصاً بالنسبة للسيارات المجهزة بمحرّكات من 8 أسطوانات؟

□إن ارتفاع أسعار النفط يؤثر على الإقتصاد العالمي ككل، ومن الضروري مراقبة الوضع عن كثب، و"بي إم دبليو" تستثمر باستمرار في التقنيات الجديدة التي تؤدي إلى خفض استهلاك الوقود. الفئة السابعة الجديدة هي مثال عن مقدرة "بي إم دبليو" على استخدام أحدث التقنيات والإبتكارات الجديدة. جُهزت هذه الفئة بمحرّك أقوى من سابقتها وعزم أعلى، لكن استهلاك الوقود لم يتغير. كما إن "بي إم دبليو" تقود عملية تقنية الطاقة البديلة. وستكون سبّاقة بإنتاج سيارات من الفئة السابعة المجهزة بمحرّكات تستخدم الهيدروجين والبنزين، وذلك في غضون سنتين ونصف من الآن. في شهر أيلول/سبتمبر الماضي أعلنت "بي إم دبليو" عن برنامج مشترك مع "جنرال موتورز" و"ديملر كرايسلر" لإنتاج محرّكات مهجنة. إن قوة مجموعة بي إم دبليو ترتكز على منتجاتها. نحن المصنع الوحيد في العالم الذي يركز صناعته حصرياً على صناعة السيارات الفاخرة. إن ماركات مجموعة بي إم دبليو الثلاث، بي إم، ميني و رولس رويس تقدم قيمة مضافة حقيقية، كل واحدة من هذه الأسماء لها شخصيتها المستقلة، وقيمها الواضحة التي تخدم التوجه العام وأهداف المجموعة. يستطيع العميل الإعتماد على الماركة ومنتجاتها والخدمات المقدمة في أي وقت، وأي مكان.

■ ماذا عن مبيعات "ميني" في أسواق المنطقة؟

□ بعنا نحو 600 سيارة "ميني" في أسواق المنطقة خلال العام الماضي 2005. السوق الأهم لهذه السيارة هي الإمارات، تتبعها السوق السعودية. ■



مدير عام تسويق "جاغوار" و"لاند روفر" الإقليمي

مروان الحلبي: النمو مستمر وعلاقة شراكة مع عملائنا


مروان الحلبي

"نركز اهتمامنا على ما يمكن أن نقدمه للعملاء ونضع أمام أعيننا ما تم إنجازه حتى اليوم، وما علينا أن ننجز في الفترة المقبلة لجهة تحسين وتطوير خدمات ما بعد البيع، الضمانة المقدمة، قبول المنتج، تحقيق نمو في حجم المبيعات، تحقيق تطلعات العملاء... لقد تم إنجاز الكثير حتى الآن في مختلف هذه المجالات وحققنا تطوراً كبيراً".

هذا ما قاله مدير عام التسويق لسيارات "لاند روفر" و"جاغوار" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **مروان الحلبي**، مضيفاً أن المنتجات الفاخرة يجب أن تقدم راحة البال لعملائها، وعلى هذا الأساس تقدم "جاغوار" ضماناً شاملاً على منتجاتها لمدة خمس سنوات، إضافة إلى برنامج صيانة خاص، تختلف شروطه باختلاف الأسواق.

وقال إن عملاء "جاغوار" مميزون، ولهم أذواقهم الخاصة، ولهم في غالبيتهم خلفية ثقافية مميزة، وهم من رجال الأعمال الناجحين، واقتناؤهم لسيارة "جاغوار" يعكس ثقافتهم ومعرفتهم، نجاحهم وتميزهم. وأشار إلى أن العلاقة مع الوكلاء في مختلف أسواق المنطقة هي علاقة الشراكة، وهي علاقة قديمة يمتد بعضها لتاريخ جاغوار. واعتبر أن نجاح منتج معين يختلف باختلاف الأسواق، فقد تكون الفئة S Type وX Type الأكثر نجاحاً في أسواق دول المشرق العربي وشمال أفريقيا، في حين يلقى طراز XJ الإقبال الأكبر في أسواق دول الخليج العربي. وأشار إلى أن سوق الإمارات تتقدم عن باقي أسواق المنطقة في مبيعات "جاغوار"، تليها الكويت، السعودية ولبنان.

الإمارات الأولى

■ **ولكن أليس مستغرباً أن يأتي تصنيف السعودية في المرتبة الثالثة، علماً أنها السوق الأكبر في المنطقة؟**

□ إن أسواق الإمارات العربية المتحدة هي الأهم بالنسبة لغالبية العلامات في قطاع السيارات الفاخرة، والسبب هو نمو الطلب وتمركز الثروات، في حين أن السوق السعودية تتجه أكثر نحو السيارات متعددة الإستخدام.

■ **وماذا عن علاقتكم بوكيل "جاغوار" و"لاند روفر" في المملكة العربية السعودية، وما أشيع عن توتر العلاقة في وقت سابق؟**

□ علاقتنا مع أي من شركائنا قوية، ومتينة، وبالنسبة لـ "شركة السيف للمحركات"، الوكيل الحصري لسيارات "جاغوار" و"لاند روفر" في السعودية، فإن العلاقة قوية، وأقوى مما كانت في أي وقت مضى. لقد قامت الشركة باستثمارات كبيرة خلال السنتين الأخيرتين، ولديها مخطط عمل متين ورؤية خلاقة، وأعتقد أن المستقبل سيكون مشرقاً.

■ **هل أنتم راضون عن النتائج في السوق السعودية؟**

□ ارتفعت مبيعات جاغوار في السوق السعودية بمعدل 29 في المئة خلال النصف الأول من العام الماضي، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004. ونمت مبيعات طراز XJ بمعدل 97 في المئة. نحن راضون عن نتائج السوق السعودية وعن الأسواق الأخرى. ونبحث دائماً عن الإمكانيات والفرص المتوفرة في مختلف الأسواق. نحن ننظر للوكلاء كشركاء لنا، نعمل معاً لنحصل على أفضل النتائج. العلاقة بيننا هي علاقة شراكة فعلية.

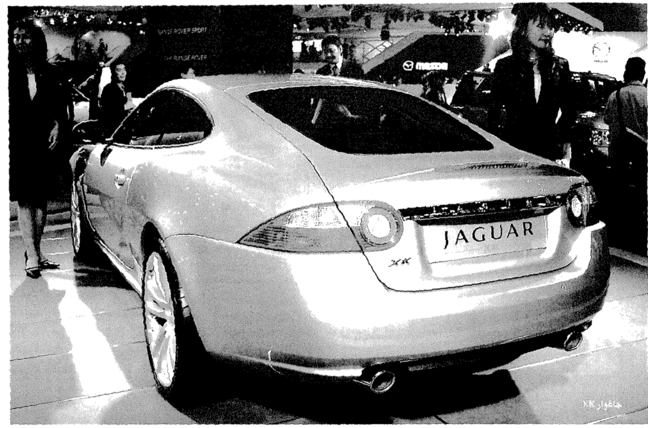
■ **هل لارتفاع أسعار النفط تأثيرات سلبية على مبيعاتكم، خصوصاً بالنسبة للسيارات المجهزة بمحركات الثماني اسطوانات، وهي الغالبة في تشكيلة "لاند روفر" خصيصاً؟**

□ إن عملاء المنتجات الفاخرة بشكل عام لا يتأثرون بتقلبات أسعار النفط، ولا نرى علاقة مباشرة ما بين الطلب وارتفاع أو انخفاض أسعار النفط.

جديد "جاغوار"

■ **ماذا عن جديد "جاغوار" في العام 2006؟**

□ لدينا طراز XK الجديد الذي نفخر بتقديمه إلى أسواق الشرق الأوسط، وهو طراز مميز بجميع المقاييس. وحتى إطلاقه في



جاغوار XK

شهر آذار/ مارس من هذا العام، أصبحت لائحة الحجوزات كبيرة، والجميع بانتظار هذا الطراز المجهز بمحرك من ثماني اسطوانات، بسعة 4,2 لترات، على أن يتبعه في وقت لاحق طراز XKR.

... و"لاندروفر"

■ ماذا عن "لاند روفر"، ونتائجها في أسواق المنطقة؟

□ لاقت منتجات "لاند روفر" التي طرحناها خلال العام الماضي نجاحاً كبيراً، في إطار ستراتيجية "لاند روفر" في القرن الواحد والعشرين، "النظر إلى الطرازات من خلال رانج روفر". لقد أطلقنا ثلاثة طرازات جديدة خلال العام 2005، وهي LR3 بسبعة مقاعد، جهزت بأحدث التقنيات في فئة السيارات متعددة الإستخدام. الطراز الثاني رانج روفر سبورت، الذي يتمتع بالإمكانيات نفسها على الطرقات المعبدة وخارجها، كما خضع طراز رانج روفر لإعادة تجميل في نسخة العام الحالي 2006، ليصبح أكثر جاذبية، وتم إدخال رانج روفر فوج، بمحرك سوبر شارجد، بقوة 400 حصان.

إن الطلب عال جداً على سيارات "لاند روفر"، بكافة طرازاته، خصوصاً رانج روفر ورانج روفر سبورت. نحن نرى أن المنافسة غير متوفرة مع سيارات رانج روفر، هناك سيارات دفع رباعي فاخرة متعددة لكنها لا تتنافس مع رانج روفر. كما تجدر الإشارة إلى أن أسواق الشرق الأوسط هي ثالث أكبر أسواق رانج روفر في العالم. نحن نؤمن بهذه الأسواق وإمكاناتها، ونتطلع لتحقيق نمو من 15 إلى 20 في المئة في قطاع السيارات متعددة الاستخدام الفاخرة. لقد حققت مبيعات "لاند روفر" أعلى مستوى لها خلال العام 2005، ونتوقع تحقيق مستويات أعلى خلال العام 2006. ■

رانج روفر

معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات:

إبداع في التصاميم

دبي – خطار زيدان

شكل معرض الشرق الأوسط الدولي للسيارات هذا العام، في دورته الثامنة في شهر كانون الأول / ديسمبر الماضي في دبي، فرصة مهمة لمختلف الشركات المصنّعة لعرض جديدها من الطرازات والإبتكارات والتقنيات المميزة، فكان تظاهرة جمعت جديد اليوم وفتحت نافذة على المستقبل، فعرض على مساحة 48 ألف متر مربع، أكثر من 500 طراز من مختلف الماركات العالمية، ضمت أكثر من 30 تصميماً جديداً عُرضت للمرة الأولى في المنطقة. وقد سجل لهذا المعرض الذي خرج عن إطاره الإقليمي ليصنف كأحد أهم المعارض العالمية، أنه خصص وللمرة الأولى يوماً كاملاً للصحافة، حيث تمكّن العارضون من إطلاع الصحافة العربية والعالمية على مشاركتهم وجديدهم. ما أبرز ما عرضته الشركات المصنعة، والإبتكارات التي حملتها معها إلى المنطقة؟

"نيسان"

لا تفوّت "نيسان" فرصة إلا وتؤكد على التزامها التام تجاه أسواق المنطقة، فكانت حاضرة بقوة من خلال تشكيلة كبيرة ومتنوعة من طرازاتها المختلفة، المتنوعة ما بين السيارات السياحية العائلية إلى الرياضية، والتشكيلة الكبيرة من السيارات المتعددة الإستخدام. ولعل أبرز ما عرض كان طراز باثفايندر بجيله الجديد الذي يتوقع أن يبدأ تسويقه في المنطقة في نيسان/ أبريل المقبل، وقد جهز بـ7 مقاعد، وبمحرّك من 4 ليترات، من 6 أسطوانات وقوة 291 حصاناً.

"نيسان" عرضت أيضاً سيارتها المدمجة الصغيرة، تيدا TIIDA التي تعوّل عليها أهمية قصوى، ويتوقع أن يكون لها شأن مهم في قطاعها، وتتوفر تيدا بفئتيها السيدان والهاتشباك، وتتميز برحابة مقصورتها، واستهلاكها المتدني للوقود (7 ليترات لكل 100 كلم) وقد بدأ تسويقها في وقت سابق في دول الخليج العربي وينتظر أن تصل أسواق المشرق العربي في شهر شباط / فبراير المقبل، وقد جهزت بمحرّك من 1,6 ليتر، من 4 أسطوانات مع كامة علوية مزدوجة، بقوة 118 حصاناً عند 6 آلاف د.د.

اللافت أيضاً عند "نيسان" تخصيصها لجناح خاص بعلامة إنفينيتي Infiniti الفاخرة، إيذاناً بخلق هوية خاصة بها، وضمن مخططها الهادف إلى طرح إنفينيتي كعلامة فاخرة عالمية، وقد عرضت إنفينيتي تشكيلتها المتنوعة، وأضافت عليها طرازاً جديداً هو إنفينيتي M ليصبح عدد الطرازات المسوقة في المنطقة 6 طرازات. وتتوفر إنفينيتي M مع مجموعة من التجهيزات، مثل مفتاح تشغيل المحرّك باللمس، جهاز أيه أف أس (AFS) للتعديل الأوتوماتيكي لمستويات الإنارة، المفتاح الذكي، الكاميرا الخلفية، جهاز مراقبة ضغط الهواء في الإطارات، نظام بلوتوث والمقاعد المدفأة والمبردة وغيرها. وجهزت إنفينيتي M بمحرّك متطور يعتمد تقنية الاسطوانات الـ8 على شكل V، تبلغ سعته 4,5 ليترات، وهو قادر بمساعدة عواميد الكامة المزدوجة على توفير قوة 335 حصاناً. وقد تم ربط محرّك M إلى علبة تروس أوتوماتيكية خماسية النسب مع مقبض قصير ونسب قصيرة لعملية التبديل اليدوي المتتالي.



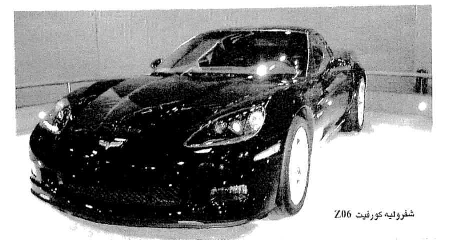
إنفينيتي M



"جنرال موتورز"

كان لـ"جنرال موتورز" أيضاً حضور مميز، فجمعت في جناحها تشكيلتها المتنوعة من سيارات شفروليه، جي إم سي، كاديلاك، ساب، هامر وأوبل. وقدمت 12 طرازاً جديداً. من بينها سيارتها الإختبارية سيكويل SEQUEL التي تشكل رؤيتها لـ"إعادة إختراع السيارة". وقام **لورانس بيرنز**، نائب رئيس جنرال موتورز للأبحاث والتطوير والتخطيط الستراتيجي، بتقديم هذه السيارة، وأشار إلى أن سيكويل تتقارب بحجمها من كاديلاك SRX وتسير بخزان واحد من الهيدروجين لمسافة 500 كلم وتتسارع إلى 100 كلم/ساعة في أقل من 10 ثوان، في وقت يمكن للسيارات الأخرى العاملة بخلايا الوقود أن تقطع مسافة 275 الى 400 كلم وأن تتسارع الى 100 كلم/ساعة في 12 الى 16 ثانية تبعاً لوجود البطارية. وعرضت "جنرال موتورز" أسرع وأقوى سيارة تقوم بإنتاجها، شفروليه كورفيت Corvette Z06 المزودة بمحرّك LS7، من 8 أسطوانات على شكل V، بسعة 7 ليترات وقوة 505 أحصنة عند 6300 د.د. ويمكنها التسارع من صفر الى 100 كلم/ساعة في 3,7 ثوان والوصول إلى سرعة قصوى تبلغ 318 كلم/ساعة.

ومن جديد "شفروليه" أيضاً سيارة آفيو Aveo الصغيرة بحلتها الجديدة، وسيارة تاهو التي أُعيد تصميمها بشكل كامل ليتم تسويقها في العام 2007.



شفروليه كورفيت Z06

كاديلاك

تألقت "كاديلاك" من خلال تشكيلتها الفاخرة التي أضافت إليها طراز XLR-V الذي يجمع ما بين الترف والقوة، والتصميم المميز. وقد جهزت السيارة بمحرّك نورث ستار من 8 أسطوانات على شكل V، بسعة 4,4 ليترات وقوة 443 حصاناً، ويمكنها الإنطلاق من صفر إلى 100 كم/ ساعة في أقل من 5 ثوان. كما عرض للمرة الأولى أيضاً طراز السيدان من الحجم المتوسط BLS الذي يتميز بتصميمه الأوروبي. وقد زيّنت "كاديلاك" جناحها بالجيل الجديد من إسكالايد Escalade الذي خضع لإعادة تصميم وجهز بمحرّك جديد وشاسي وعوامل سلامة وأنظمة داخلية عصرية ومتفوقة ستمكنه من رفع سقف المنافسة، وخصوصاً لجهة التصميمين الداخلي والخارجي والتأدية المتقدمة والإنقيادية العالية مع التماسك المتقدم. ويتوفر إسكالايد بمحرّك من الألمنيوم، من 8 أسطوانات على شكل V بسعة 6,2 ليترات، مع نظام للتحكم بتوقيت عمل الصمامات يمكنه من توفير قوة تزيد على 400 حصان مع 417 رطل قدم من عزم الدوران.



كاديلاك اسكاليد

طرحت "ساب" بدورها ثلاث سيارات جديدة، أهمها ساب 7X-9 الرياضية المتعددة الاستخدام، المتوسطة الحجم، وتتوفر 7X-9 بخيار بين محرّكين من 6 و8 أسطوانات. ويتميز الأخير بتقنية الإزاحة حسب الطلب، وقد جهز المحركان بجهاز إي اس سي للتحكم بالتماسك قياسياً. محرك الأسطوانات الست المتتالية سعته 4,2 ليترات، وهو يوفر قوة 290 حصاناً مع 277 رطل قدم من عزم الدوران، أما محرّك V8، فسعته 5,3 ليترات ويولد قوة 300 حصان مع 330 رطل قدم من عزم الدوران. كما عرضت "ساب" طراز 3-9 كومبي سبورت، و5-9 الذي خضع لتعديلات في الشكل والمضمون.



عرضت "تويوتا" السيارة النموذجية CS&S بتصميمها الرياضي، والتي تتضمن العديد من الإبتكارات، من بينها نظام التحكم الذي يقوم على أساس أنظمة عرض بالتصوير المجسم؛ وهي مزوّدة بمحرّك هجين، يجمع ما بين البنزين والكهرباء. كما عرضت "تويوتا" طراز Rav4 الجديد والذي خضع لتعديلات.

ديملر كرايسلر

استقبلت "مرسيدس بنز" في جناحها سائق الفورمولا واحد السابق، وبطولة التورنغ الألمانية الحالي جان أليزي، لتكشف النقاب عن سيارتها الجديدة ML 63 AMG التي تصل إلى أسواق المنطقة في الربع الثالث من العام الحالي، المجهزة بمحرّك من 8 أسطوانات، بسعة 6,3 ليترات، بقوة 510 أحصنة عند 6800 د.د. وعزم دوران أقصى يصل إلى 630 نيوتن/ متر عند 5200 د.د. ويحقق تسارعاً من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 5 ثوان فقط؛ كما عرضت "مرسيدس" الفئة S الجديدة والفئة R.



جاغوار

وعرضت "جاغوار" طراز XK الكوبيه الرياضي، الذي يعتبر باكورة جيل جديد من سيارات جاغوار الرياضية، بشكلها وتصميمها المعاصر. وستتوفر في أسواق المنطقة في فئتيها الكوبيه والكشف في شهر آذار/ مارس المقبل. وزودت XK بأحدث جيل من محرّكات جاغوار AJ-V8 بالشحن العادي، بسعة 4,2 ليترات، بقوة 300 حصان، وبتسارع من صفر إلى 60 ميل/ ساعة خلال 5,9 ثوان.








وضمن مجموعة ديملر كرايسلر عرضت "مايباخ" جديدها الذي تم تقديمه للمرة الأولى في معرض طوكيو للسيارات في فترة سابقة، Maybach 57S المجهّزة بمحرّك من 6 ليترات، من 12 أسطوانة، 2 توربو، بقوة 612 حصاناً (بزيادة 45 حصاناً عن طراز مايباخ 57). عزم الدوران يصل إلى 1000 نيوتن/ متر عند ما بين 2000 و4000 د.د. ويبلغ تسارعها من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 5 ثوان فقط.

أيضاً في إطار المجموعة نفسها عرضت "دودج" جديدها شارجر Charger Dodge الذي أعادت إحياءه من جديد، وجهزته بمحرّك V6 عالي الأداء تبلغ قوته 250 حصاناً سعة 3,5 ليترات، أو بالمحرّك الهيمي V-8 بقوة 340 حصاناً سعة 5,7 ليترات.

بدورها طرحت "جيب" طراز كوماندر Commander بثلاثة صفوف من المقاعد، وللمرة الأولى في سيارات جيب. وقد جهزت بمحرّك هيمي من 8 أسطوانات، بسعة 4,7 ليترات وقوة 231 حصاناً عند 4500 د.د. أو بسعة 5,7 ليترات، المعزز بنظام الإزاحة المتعددة، بقوة 326 حصاناً عند 5000 د.د.

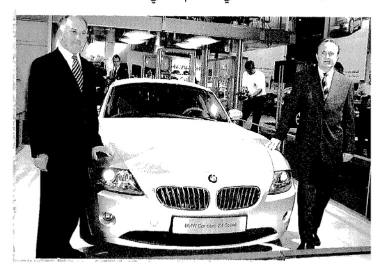
"فورد"

وكان حضور "فورد" مميزاً أيضاً من بعد غياب ملحوظ عن الساحة الإعلامية، وقد أعلنت مؤخراً عن تحقيقها لنمو في المبيعات في المنطقة بمعدل 10 في المئة في الأشهر العشرة الأولى من العام 2005، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004. كما أعلنت خلال المعرض عن طرحها لعشرين طرازاً جديداً في أسواق الشرق الأوسط خلال العامين المقبلين.

وجديدها في المعرض الجيل الجديد من طراز إكسبلورر، بثلاثة صفوف من المقاعد، مجهز بمحرّك من 6 أسطوانات، من 4 ليترات، بقوة 231 حصاناً وعزم 267 نيوتن/ متر عند 4000 د.د. كما طرحت ميركوري طراز الميني فان مونتيري، وطراز ميلان متوسط الحجم الذي يتسع لخمسة ركاب. في حين عرضت لينكون الطراز المتوسط الحجم زيفير الجديد كلياً، بمحرّك من 6 أسطوانات V6، وطراز شاحنة البيك أب مارك إل تي.

بي إم دبليو

مجموعة "بي إم دبليو" طرحت طراز BMW Z4 كوبيه وZ4 M كوبيه، الأول مجهز بمحرّك من 6 أسطوانات، بقوة 265 حصاناً، والثاني زوّد بمحرّك من 6 أسطوانات، بقوة 343 حصاناً، المعتمد في طراز M3. سوف يتم طرح السيارتين خلال النصف الثاني من العام الحالي.











"فولفو"

عرضت "فولفو" تشكيلتها المنوعة، وجديدها C70، بمحرّك من 5 أسطوانات، بسعة 2,5 ليتر، وقوة 218 حصاناً عند 5000 د.د. وعزم 320 نيوتن/ متر عند 4800 د.د. ناقل السرعة أوتوماتيكي من 5 سرعات جيرترونيك.

"لاند روفر"

قدمت "لاند روفر" تشكيلتها من سيارات رانج روفر، رانج روفر سبورت، LR3، وفريلاندر. لكن الأبرز كان طراز رانج روفر المجهز بمحرّك بشاحن توربو بقوة 400 حصان وسعة 4,2 ليترات. وقد خضع التصميم لبعض التعديلات شملت الشبك والمصد الأماميين وفتحات المحرّك والمصابيح والعجلات.

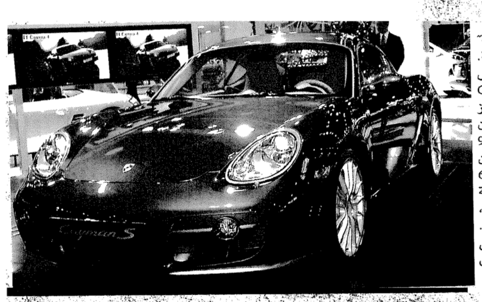


"أستون مارتن"

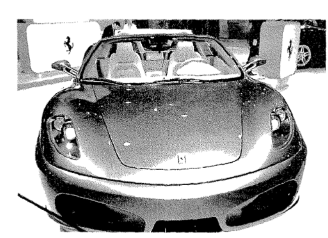
أطلقت "أستون مارتن" خلال المعرض سيارة V8 Vantage، التي يتم انتاجها بمصانع "أستون مارتن" الرئيسية في غيدون بمقاطعة ووروكشاير في المملكة المتحدة، لتنضم الى عائلة أستون مارتن الحالية التي تضم فانكويش أس ودي بي 9. وتتوقع "أستون مارتن" الشرق الأوسط بيع أكثر من 150 سيارة في المنطقة في العام 2006، أي بنمو نسبته 30 في المئة عن مبيعات 2005. زودت V8 Vantage بمحرّك من 8 أسطوانات، من 4,3 ليترات، بقوة 380 حصاناً عند 7000 د.د. وعزم دوران أقصى 410 نيوتن/ متر عند 5000 د.د. وتتسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 5 ثوان.

بورشه

طرحت "بورشه" تشكيلتها المتكاملة. وجديدها لهذا المعرض طراز كايمن إس Cayman S الذي يرتكز على طراز بوكستر، ويصنف ما بين بوكستر إس و911 كاريرا. وتندفع كايمن إس بمحرّك من 6 أسطوانات متعاكسة أفقياً، بسعة 3,4 ليترات، وقوة 295 حصاناً. وتتسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 5,4 ثوان.







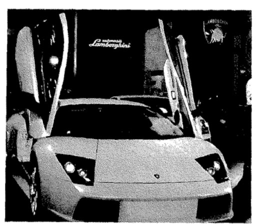
"بوغاتي"

عرضت "بوغاتي" سيارة المليون يورو (من دون احتساب الجمارك)، Veyron 16.4 المجهزة بمحرّك W16، بسعة 8 ليترات، وقوة 1001 حصان، وعزم دوران يصل أقصاه إلى 1250 نيوتن/ متر. وتصل سرعتها القصوى إلى 407 كلم/ ساعة.

"فيراري"

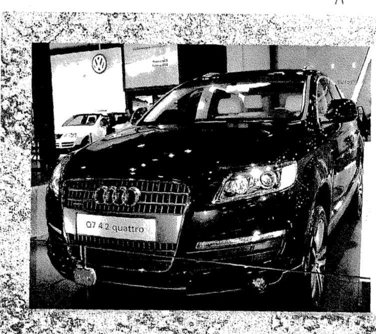
قدمت "فيراري" جديدها F430 Spider، بمحرّك من 3,6 ليترات، من 8 أسطوانات، بقوة 490 حصاناً عند 8500 د.د. سرعتها القصوى 310 كلم/ ساعة، وتتسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 4 ثوان.

"لمبورغيني"

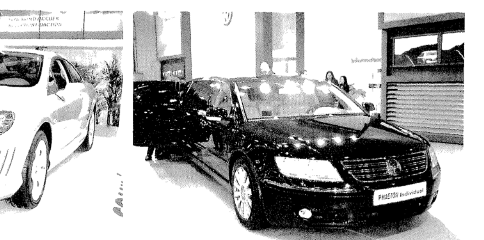


أمتعت "لمبورغيني" زوار المعرض بطراز غالاردو Gallardo المجهز بمحرّك من 10 اسطوانات، بسعة 5 ليترات، وقوة 520 حصاناً، عند 8000 د.د. وعزم أقصى يصل إلى 510 نيوتن/ متر. نظام الدفع رباعي دائم. ناقل الحركة من 6 سرعات أمامية. السرعة القصوى 314 كلم/ ساعة.

"أودي"



بدورها عرضت "أودي" طرازها "الرياضي العملي" المنتظر في أسواق المنطقة، Audi Q7، بنظام الدفع الرباعي الدائم، والذي يتسع لسبعة ركاب. وستجهز Q7 عند توفرها في الأسواق في شهر أيار/ مايو من العام الحالي، بمحرّك من 8 أسطوانات، بسعة 4,2 ليترات، بتقنية حقن الوقود المباشر، ويولد قوة تبلغ 350 حصاناً، وعزم دوران يصل إلى 440 نيوتن/ متر. نظام نقل الحركة تيبترونيك بست سرعات. السعر الأساسي للسيارة يبلغ 240 ألف درهم. كما عرضت "أودي" طراز S8، الذي يتوقع طرحه في شهر أيلول/ سبتمبر 2006، المجهز بمحرك V10، بقوة 450 حصاناً، وعزم دوران يصل إلى 540 نيوتن/ متر، وبتسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 5,1 ثوان.



"فولكسفاغن"

قدمت "فولكسفاغن"، التي أعلنت مؤخراً عن افتتاح مكتبها الإقليمي في دبي، تشكيلتها المتنوعة، وأبرزها طراز باسات الجديد، بتصميمه العصري، والمجهز بنوعين من المحرّكات، من 4 أو 6 أسطوانات؛ كما عرضت طراز فايتون لاونج ذا الرفاهية العالية.

"سوزوكي"

عرضت "سوزوكي" طراز غراند فيتارا الجديد، المجهز بمحرّك من 4 أسطوانات، بسعة ليترين، وقوة 138 حصاناً عند 4000 د.د. وأعلنت عن طرح فئة الـ6 أسطوانات في شهر حزيران/ يونيو المقبل. كما عرضت سيارة سويفت Swift المدمجة، بمحرّك من 4 أسطوانات من 1,5 ليتر.

"بيجو"

أعلنت "بيجو" عن نمو في مبيعاتها في منطقة الخليج من كانون الثاني / يناير إلى تشرين الثاني / نوفمبر 2005، بمعدل 12 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2004، وشكلت مبيعات طرازي 206 و307 نسبة 61 في المئة من إجمالي المبيعات. قدمت "بيجو" خلال المعرض طراز Coupe 407، المزوّد بمحرّك V6، من 3 ليترات، بقوة 211 حصاناً عند 6000 د.د.، وعزم أقصى يصل إلى 290 نيوتن/ متر عند 3750 د.د.

"رينو"

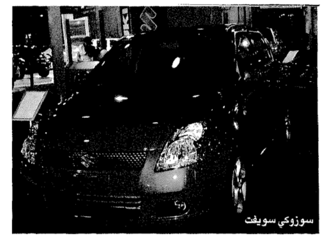
عرضت "رينو" تشكيلتها المتنوعة، وأبرزها كليو 3 الجديدة، والتي حصلت مؤخراً على لقب أفضل سيارة أوروبية للعام 2006. وأعلنت الشركة أنه من المتوقع أن تصل مبيعاتها خلال العام 2005 إلى 4 آلاف سيارة في منطقة الخليج.

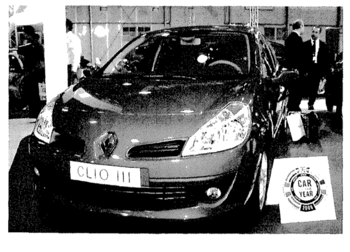
"هيونداي"

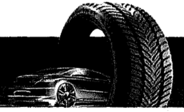
قدمت "هيونداي" طراز آزيرا، بمحرّك من 6 أسطوانات، بسعة 3,3 ليترات، بقوة 235 حصاناً عند 6000 د.د.

"كيا"

كما عرضت "كيا" طراز أوبتيما بحلته الجديدة، بمحرّك من 4 أسطوانات، بسعة لترين، وقوة 145 حصاناً عند 6000 د.د.، إضافة إلى طراز كرنيفال الجديد. ■


سوزوكي سويفت





Piaget مرصعة للأعياد

طرحت دار بياجيه Piaget مجموعة من الساعات والمجوهرات لمناسبة الأعياد طغى عليها الماس، وأبرزها:

Miss Protocol XL

ساعة للسيدات تعمل بحركة الكوارتز. صممت الساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً تزينها 487 ماسة لماعة وباغيت عيار 4,7 قيراط. وتنفرد Miss Protocol XL بسوار من الساتان قابل للتبديل أو سوار يدوي مصنوع من الريش الأحمر.

Miss Protocol XL

Piaget "1967"

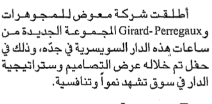


صممت هذه الساعة من الذهب الأبيض وتم ترصيعها بـ 703 حبات من الماس البراق من عيار 21,9 قيراطاً، كما أنها تعمل بحركة الكوارتز بياجيه 690P.

Piaget 1967

"معوض" و Girard- Perregaux يطلقان التصاميم الجديدة في جدّه

أطلقت شركة معوض للمجوهرات و Girard- Perregaux المجموعة الجديدة من ساعات هذه الدار السويسرية في جدّه، وذلك في حفل تم خلاله عرض التصاميم وستراتيجية الدار في سوق تشهد نمواً وتنافسية.



Laureato Evo

تعمل هذه الساعة بحركة أوتوماتيكية وسرعة 28,000 تردد بالساعة مع طاقة لتخزين الوقت 46 ساعة. وتمتاز بمينائها الأسود الساتاني وعدادات تحوطها حلقات فضية وأرقام كبيرة ومضيئة للساعات وقرص للتاريخ عند الساعة 12.

صممت علبة الساعة من التيتانوم، وزجاجها من الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء وسوارها من المطاط الطبيعي مع مشبك قابل للطي.

Omega De Ville "Chocolate" جديد Omega للسيدات

قدمت دار أوميغا Omega أحدث ابتكاراتها للسيدات ساعة جديدة متوافرة بالذهب الأصفر المصقول عيار 18 قيراطاً أو الستانلس ستيل.

يزين إطار الساعة 42 حبة من الماس تعكس بريقها ولمعانها على قرص بلون الشوكولاته مع عدادات من اللؤلؤ الوردي الأصلي وقرص فرعي للثواني.



Omega De Ville Co- Axial "Chocolate"

صمم سوار الساعة من جلد العجل البني الأصلي ليتماشى مع الميناء وزوّد بمشبك قابل للطي من الذهب عيار 18 قيراطاً أو الستانلس ستيل.

Malte Tonneau Duel Time من Vacheron Constantin

طرحت دار Vacheron Constantin تصميمها الجديد Malte Tonneau Duel Time على شكل "البرميل" الذي يضفي لمسة كلاسيكية على تصاميم الدار العصرية.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة وتمتاز باحتياطي طاقة مدة 48 ساعة. صُمّم إطارها على شكل برميل من الذهب الأبيض أو الزهري عيار 18 قيراطاً، وميناؤها فضي اللون تزينه 12 مؤشراً للساعات مع قاعدة مزخرفة ومقسمة بشكل مكعبات؛ وأما السوار فمصنوع من جلد التمساح الميسيسيبي مع مرفق قابل للطي من الذهب عيار 18 قيراطاً.



BEDELICIOUS MEN
جديد DKNY

تتكوّن تركيبة عطر BE DELICIOUS MEN الجديد من DKNY بخلاصة من مجموعة من الأعشاب العطرية للرجال، وخليط مبتكر من شذا التفاح وأريج القهوة تمتزج بخلاصة التفاح الأخضر مع غرانيتا القهوة. وتتميز التركيبة بإبراز عبق التفاحة الأميركية المبتكرة خصيصاً لـ DKNY.

يجسد تصميم عبوات عطرBE DELICIOUS من DKNY الترجمة العصرية للتفاحة السرمدية، حيث يعبأ عطر المرأة في عبوة زجاجية خضراء، وعطر الرجل في عبوة زجاجية كهرمانية اللون.



LACOSTE ESSENTIAL
عطر جديد للرجال

اطلقت "لاكوست" عطرها الرجالي الجديد LACOSTE ESSENTIAL، الذي يمزج بين رائحة التوابل وروائح العطور الخشبية؛ ويتميز العطر الجديد بتقنية TIME RELEASE التي يكفي أن تحتك جزئيات العطر بالجسم حتى تعود لاطلاق شذاها، ما يضفي لمسة من الانتعاش تدوم طوال اليوم.



Van Cleef & Arpels
مزاد لأطفال فلسطين

ساعة Cadenas التي بيعت خلال المزاد

رعت الأميرة **هيا بنت الحسين**، رئيسة نادي دبي للفروسية، حفلاً لجمع تبرعات لصالح أطفال فلسطين الذين يعيشون في مخيمات اللاجئين في قطاع غزة والضفة الغربية ولبنان. نظم الحفل بيت المجوهرات "فان كليف آند آربيلز"، وأقيم في فندق غراند حياة – دبي، بالتعاون مع الهيئة الفرنسية "الطفل والوعد– يو. إيه.يو. بي".

أكد مدير "فان كليف آند آربيلز" **ستيفان دو بالماس** حرصهم على "المشاركة في الأنشطة الاجتماعية والقضايا الإنسانية خصوصاً التي تخدم أطفال فلسطين وتقدم وسائل الدعم لهم".

وتم جمع تبرعات بقيمة 635 ألف درهم من خلال قيام "فان كليف آند آربيلز" بطرح عقد كادناس–Cadenas المصنوع من الذهب الأبيض والمرصع بالماس والذي بيع بنحو 500 ألف درهم إضافة إلى ساعة كادناس–Cadenas التي بيعت خلال المزاد بنحو 135 ألف درهم.

هواتف مرصعة بالماس من VERTU

أطلقت VERTU، أول شركة في العالم تصنع يدوياً الهواتف النقّالة، أحدث ابتكاراتها وهي مجموعة VERTU SIGNATURE المرصعة بالماس. وتتميز المجموعة الجديدة بخطوطها المستوحاة من قطع الجواهر النادرة، التي صُممت لتمثل حصرية مقتنيها.

مدير مبيعات VERTU في الشرق الأوسط وجنوب أوروبا **أرنولد دي شويتر**، قال إن تشكيلة VERTU SIGNATURE المرصعة بالماس هي تعبير عن القيم التي تمثلها VERTU وهي: أصول الفنون الحرفية، والعناية بأدق التفاصيل والجودة العالية.

وتتألف التشكيلة الجديدة من هواتف من الذهب الأصفر والأبيض عيار 18 قيراطاً، مرصعة بالكامل أو بشكل جزئي بالماس، إضافة إلى هواتف VERTU SIGNATURE من البلاتين التي تحمل ماسة مفردة عيار 0,25 قيراط.

معمل "عبد اللطيف جميل لمكافحة الفقر"

أنجزت جامعة MIT الأميركية تطوير معمل التطبيقات العملية لمكافحة الفقر بالتعاون مع محمد عبد اللطيف جميل. وتشمل عملية التطوير تقديم منحتين لدرجة الزمالة، ودعم الدراسات والبحوث العلمية التطبيقية المتخصصة في مجال الفقر وتنمية الاقتصاد، إضافة إلى إنشاء كرسي للأستاذية في مجال مكافحة الفقر. وتأسس المعمل في العام 2003 بهدف ترجمة الأبحاث لخطوات عملية تساهم في تنمية المجتمعات ومساعدة الفقراء.

وأوضحت رئيسة الجامعة **سوزان هوكيفلن**، أن الخطوة التطويرية ستساهم بإحداث تغيير كبير في الجهود الدولية لمكافحة الفقر، وأعلنت أن المعمل سيحمل اسم "معمل عبد اللطيف جميل للتطبيقات العملية لمكافحة الفقر".

من جهته، أكد مدير القسم الاقتصادي في الجامعة البروفسور **بنجت هولستروم**، أن المعمل يحقق تأثيراً كبيراً في مجال تنمية المجتمعات واصفاً إياه بأحد أعظم المبادرات في الجامعة.

وكانت شركة عبد اللطيف جميل خصصت في العام 94 صندوقاً باسم "صندوق عبد اللطيف جميل – تويوتا لتقديم المنح الدراسية". وتهدف هذه المنح إلى تقديم الدعم المادي للطلاب من 28 دولة في الشرق الأوسط وآسيا. ويأتي هذا الصندوق أيضاً، في إطار الجهود التي تبذلها الشركة لمكافحة الفقر والبطالة حول العالم عموماً، وفي المملكة العربية السعودية خصوصاً.

كتاب جديد لـ ليلى بركات "إدارة الحقيبة الوزارية: دليل الوزير"

برعاية رئيس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة**، ممثلاً بوزير الثقافة **طارق متري**، انعقدت ندوة حول كتاب **ليلى بركات** "إدارة الحقيبة الوزارية: دليل الوزير"؛ شارك في الندوة كل من وزير الاقتصاد والتجارة **سامي حداد**، وزير الدولة لشؤون التنمية الإدارية **جان أوغاسبيان**، إضافة إلى رئيس بعثة الاتحاد الأوروبي في لبنان **باتريك رينو**.

وعرض كل من الوزراء السابقين **عدنان القصّار** و**فؤاد السعد** والنائب **غسان مخيبر** لوجهات نظرهم حول الكتاب.



من اليمين: النائب غسان مخيبر، عدنان القصّار، الوزير سامي حداد، الوزير طارق متري، ليلى بركات، الوزير جان أوغاسبيان، باتريك رينو والنائب فؤاد السعد

منتزه شواطىء قرطاج: مركز للمؤتمرات ومطعم لبناني



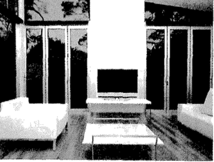
عادل النوتي وفوزي التونسي، مدير الشركة

بعد افتتاح قسم الشقق الفندقية في مشروع منتزه شواطئ قرطاج "توليب إن" في تونس أعلن نائب رئيس مجموعة فال السعودية **عادل النوتي** أن شركة منتزه شواطئ قرطاج باشرت بناء خيمة ثابتة على أرض المشروع تتسع لنحو 1200 شخص لاستخدامها في إقامة الحفلات واستضافة المؤتمرات والمعارض التي تعود ملكيتها لمجموعة فال السعودية التي يرأسها **فهد العذل**. والمعروف أن شركة منتزه شواطئ قرطاج أنجزت مشروعاً متكاملاً. وكان جرى مؤخراً افتتاح مطعم هندي، وأعلن عن افتتاح مطعم لبناني إلى جانب المطعم الإيطالي داخل الفندق.

"سوني" تطرح مجموعة من المنتجات في الشرق الأوسط

كشفت "سوني" الخليج عن مجموعة جديدة من أجهزة التلفزيون الحديثة بشاشات مسطحة من نوع (LCD) لتقديم صورة ذات دقة عالية جداً.

وستشهد المنطقة إطلاق جيل جديد من تلفزيونات (LCD) تحت علامة "برافيا" Best Resolution Audio Visual Integrated Architecture (BRAVIA) والتي تمثل رؤية "سوني" في تقديم منتجات تتمتع بدقة فائقة من الشاشات المسطحة والرقمية والتي تخاطب كافة شرائح المستهلكين.



المدير العام لشركة سوني الخليج **ماسارو تاماغاوا** قال: "إننا نعمل حالياً على تعزيز مكانتنا في الأسواق بطرحنا لأحدث جيل من تلفزيونات (LCD) التي تتمتع بشاشات تعتمد على تقنيات "سوني" المتطورة". وأضاف: "تم تصميم علامة (برافيا) الجديدة من "سوني" لتقديم المواصفات والمعايير الدقيقة.

"فاسونابل" تنطلق اقليمياً من دبي



افتتحت "روديو درايف" و"فاسونابل" أول بوتيك حصري لشركة فاسونابل في المنطقة، وذلك في مول الامارات في دبي. وجرى الافتتاح بحضور مدير التوزيع التجاري لـ"فاسونابل" **جان بيار لاك**، الذي قال: "إن فكرة افتتاح المتجر في دبي جاءت استجابة لتشجيع الزبائن الذين اطلعوا على تشكيلة "فاسونابل" الجديدة، إضافة إلى اهتمامهم اللافت ببعض المنتجات المميزة التي تحمل توقيع "فاسونابل"".

تأسست الشركة العام 1950 في فرنسا وتمتلك 42 متجراً حول العالم، منها 24 في فرنسا، ولديها 600 نقطة بيع في أوروبا، و95 ركن عرض في متاجر متعددة في أنحاء الولايات المتحدة الأميركية.

أما "روديو درايف" فقد بدأت أعمالها العام 1972 كفرع تابع لمؤسسة الإمارات العربية المتحدة للتجارة، وتتوزع متاجرها في مختلف أنحاء دبي.

مدينة دبي الرياضية: إنشاء ملعب غولف

وقّعت مدينة دبي الرياضية عقداً مع شركة سابتك الإماراتية وشريكتها "تيرنبوينت" أوستراليا لإنشاء ملعب غولف "ذا ديونز" الذي صممه لاعب الغولف العالمي **إيرني إلس**، والكائن في مجمّع فيكتوري هايتس السكني البالغة مساحته 25 مليون قدم مربع، والواقع في قلب مدينة دبي الرياضية.

وستباشر "سابتك الإمارات" العمل على تسوية قطعة الأرض المخصصة للملعب الغولف والبالغة مساحتها 86 هكتاراً، ومن المقرر افتتاح الملعب رسمياً في أواخر العام 2007.

وقال رئيس مدينة دبي الرياضية **خالد الزرعوني**: "لقد وقع الاختيار على "سابتك الإمارات" للقيام بهذه المهمة باعتبارها شركة رائدة في الدولة في مجال المقاولات وخبرتها الدولية وسجلها الحافل بإنشاء ملاعب الغولف، فضلاً عن أن لها باعاً طويلاً في إنجاز عدد كبير من المشاريع بمثل هذا الحجم".

"الإمارات إف إكس": حملة توعية حول أسواق العملات

اختارت شركة تجارة العملات الأجنبية في دبي "الإمارات إف إكس"، وكالة العلاقات العامة "حاج روبنسون"، لتنفيذ حملة ترمي إلى تعليم الأفراد والشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة مهارات موازنة تقلبات أسعار العملات المتداولة وإدارة مخاطرها والمضاربة في الأسواق العالمية.

وستقيم الشركة ضمن برامج حملتها، ندوات تعليمية تقدم من خلالها شرحاً وافياً حول أسواق العملات، لتحديد كيفية استخدامها، والطريقة الأمثل للافادة منها.

وقال المدير العام لشركة "الإمارات إف إكس" **سامر حلمي**، إن مهارات الموازنة وإدارة مخاطر تقلبات أسعار العملات المتداولة أصبحت ضرورة ملحّة لكافة شرائح المجتمع، بدءاً من الفرد المقيم المستثمر في مجال العقارات، إلى المؤسسات التي تصدر فواتيرها بالعملات الأجنبية.

تأسست "الإمارات إف إكس" المحدودة في دبي، إلا أنها اتخذت من جزر بريطانيا العذراء مقراً رئيسياً لها، وهي شركة مشتركة بين متخصصين عرب وأجانب. وتتمحور أنشطتها حول تجارة العملات الأجنبية إلكترونياً، وتقديم خدمات وتسهيلات تضاهي شركات الوساطة المالية في العالم. وتسعى الشركة إلى تشغيل خدمة بسيطة وسهلة الاستخدام، وذلك إما عن طريق سوق النقد الدولي البنكي، أو من خلال مساعدة المؤسسات في إدارة مخاطر تقلبات أسعار العملات.

"ميدل إيست أكسكلوسيف" معرض للسلع في دبي

توقع رئيس غرفة تجارة وصناعة دبي **عبيد حميد الطاير**، أن يحقق قطاع التصدير وإعادة التصدير أرقاماً قياسية جديدة مع نهاية العام الحالي، بارتفاع نسبته 27 في المئة عن العام 2004، وليصل إلى 100 مليار درهم. كلام **الطاير** جاء خلال افتتاحه معرض "ميدل إيست إكسكلوسيف 2005" المخصص لمنتجات الأسواق الحرة والمبيعات على متن رحلات الطيران والسلع المميزة.

من جهته، قال المدير التنفيذي لشركة تشانلز للمعارض المنظمة للحدث **جوستان بطرس** أن هذا الحدث يأتي ليواكب معدلات النمو التي يحققها هذا القطاع إقليمياً وخصوصاً في دبي، التي تصدرت سوقها الحرة قائمة أبرز الأسواق العالمية من ناحية الإنفاق الفردي والذي يبلغ نحو 45 دولاراً، مقابل 15 دولاراً فقط في الأسواق الحرة الأوروبية و10 دولارات فقط في أميركا الشمالية.

الطاير يفتتح المعرض

وأضاف أن باقي الأسواق الحرة في المنطقة تحتل أقرب مركز لسوق دبي حيث يبلغ معدل الإنفاق الشخصي فيها 15,9 دولاراً. وأضاف **بطرس** أن نوعية العارضين والزوّار والمعروضات جعلت من المعرض حدثاً في المنطقة.

غاري كينغ

عيّنه مجلس إدارة بورصة دبي للطاقة مديراً تنفيذياً للبورصة.

ويحمل **كينغ** شهادة ماجستير في علوم الجيولوجيا الخاصة بعمليات استكشاف النفط، ويتمتع بخبرة 20 عاماً في مجالي الطاقة والقطاع المالي.

طارق بن عبدالرحمن الشبيلي

عُيّن مديراً عاماً للموارد البشرية في البنك السعودي البريطاني. وانضم **الشبيلي** للبنك العام 1997، حيث تقلّد خلال تلك الفترة مناصب عدة، كان آخرها المدير العام التنفيذي لستراتيجية تطوير الموارد البشرية.

زهير صبرا

تم تعيينه مديراً مالياً لمشروع واجهة دبي البحرية، وسيكون **صبرا** مسؤولاً عن إدارة كل الأنشطة المالية للمشروع وعضواً رئيسياً في فريق الإدارة العليا.

ويتمتع **صبرا** بخبرة تصل إلى 14 عاماً في المجال المصرفي والمالي، ويحمل شهادة ماجستير من الجامعة اللبنانية الأميركية.

ريكاردا رويكر

التحقت بفريق عمل شبكة بروموسفن كمديرة إدارية إقليمية، وقد انتقلت **رويكر** إلى منصبها الجديد في دبي من شركة ماكدونالدز ألمانيا حيث شغلت منصب نائب الرئيس.

ولدى **رويكر** خبرة طويلة في مجال التسويق والعلاقات العامة.

اليسون ويلر

تمت ترقيتها من منصب مديرة مشروع في مجموعة الطيران في شركة "فيرز أند اكزيبيشنز" لتشغل منصب مدير القسم الجوي.

وتحمل **ويلر** شهادة بكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة برونيل في المملكة المتحدة.

سلمان أشرف

عيّنته HSBC الأمانة رئيساً لقسم مبيعات الخزينة في إدارة الخزينة والمخاطر التي تتخذ من دبي مقراً لها.

ويتمتع **أشرف** بخبرة واسعة في إدارة المنتجات التقليدية والإسلامية، ويحمل شهادة ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة أي بي إيه في كراتشي.

شكري سلمان

انضم إلى أسرة فندق سفير انترناشيونال الكويت كمدير للمبيعات والتسويق والعلاقات العامة.

ويتمتع **سلمان** بخبرة طويلة في مجال الفندقة حيث تسلّم على مدى 13 عاماً مناصب إدارية مختلفة في أكبر فنادق الكويت.

بول فلويد

تم تعيينه مديراً تنفيذياً في شركة الفطيم للآليات والماكينات "فامكو"، ويتمتع **فلويد** بخبرة تصل إلى 5 عاماً في أسواق المركبات التجارية والآلات الثقيلة. وقد عمل في منطقة الشرق الأوسط منذ العام 1992.

جيرمي كيرك



عيّنته شركة GollinHarris مديراً رئيسياً، ويتمتع **كيرك** بخبرة تعود إلى 5 سنة في الاتصالات والاستشارات الحكومية.

توم ماير

تمت ترقيته ليصبح مديراً إقليمياً لفنادق إنتركونتيننتال في دبي فستيفال، وهو سيشرف على فنادق المجموعة الجديدة في هذا المشروع. ويملك **ماير** خبرة تزيد على 20 عاماً شغل خلالها مناصب إدارية رفيعة في المجموعة.

يورغن يورجنسن

عيّنته مجموعة إنتركونتيننتال مديراً عاماً لفندق إنتركونتيننتال دبي.

وتمتد مسيرة **يورجنسن** في عالم الفندقة لأكثر من 30 عاماً شغل خلالها العديد من المناصب الإدارية في كل من بريطانيا، أميركا، إندونيسيا وأوروبا.

رينزو كافاليوتي

تم تعيينه مديراً عاماً لفندق إنتركونتيننتال مسقط، وقد تم اختيار **كافاليوتي** من قبل المجموعة للمساهمة في تطوير أعمالها في سلطنة عُمان.

وكان قد انضم إلى مجموعة إنتركونتيننتال العام 1973، وهو خريج مدرسة ستريسا للفندقة في إيطاليا.

بولين بيرج



عيّنتها مجموعة إنتركونتيننتال مديرة إقليمية للمبيعات والتسويق في سلطنة عُمان، وهي كانت قد شغلت المنصب نفسه في فندق كراون بلازا في السلطنة.

وتمتلك **بيرج** خبرة كبيرة في أسواق الشرق الأوسط.

هيلميت ميكيلبورغ

تم تعيينه مديراً عاماً لفندق تاج بالاس دبي.

ويحمل **ميكيلبورغ** شهادة بإدارة الفنادق من إحدى جامعات أميركا.

وعمل لمدة 7 سنوات لدى المجموعة في كل من مصر والهند.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: m.efe@mediaparade.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- AL MASA / OMNIYAT 21
- AL MASA HOLDING 17
- ALICO 165
- AMANA INSURANCE 163
- APSCO/ MOBIL 105
- ARAB BANK 35
- ARABIA INSURANCE CO 177
- ARAMEX INTERNATIONAL 205
- AUDI CAR .... S.O. 67
- BANQUE AUDI .... IBC
- BARAKAT JEWELLERY 45
- BLOM 15
- BRIDGESTONE 5
- CHEDID & ASSOCIATES 181
- CHRISTIAN DIOR .... OBC
- COMPUTER ASSOCIATES 25
- CUMBERLAND 169
- DUNHILL 9
- HEWLETT PACKARD 33
- HSBC 53
- INVESTMENT DAR 48-49
- ISTITHMAR 7
- ITHMAR BANK .... GF
- KYOCERA MITA 39
- LUFTHANSA 121
- M.E.A 115
- MADINAT JUMEIRAH 11
- MAN INVESTMENTS 27
- MERCURY 61
- NATIONAL COMMERCIAL BANK 137
- NISSAN/AL HAMRANI UNITED CO. 57
- NOKIA 23
- OMATRA 97
- OMEGA .... IFC
- ORACLE 13
- PHILIPS 29
- PWC LOGISTICS 41
- QATAR ECONOMIC FORUM .... LOOSE
- REACH OUT TO ASIA/QATAR AIRWAYS 117
- ROTANA 31
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 77
- SAMACO/ AUDI 75
- SAMBA 145
- SAUDI BRITISH BANK 141
- SAUDI GENERAL INSURANCE CO 85
- SAUDI HOLLANDI BANK 153
- SAUDI INVESTMENT BANK 147
- SNA 161
- SOGECAP .... 157& 179
- SOUSSA CENTER 175
- SUZUKI 87
- THE CAPITAL INSURANCE 183
- THEEB RENT A CAR 107
- TOYOTA 71
- UDC -PG QATAR 37
- ULYSSE NARDIN 19
- UNITED ARAB MOTOR CO 91

استفتاء السياحة والسفر 2005

Travel & Tourism Survey 2003









تعتزم مجلة "الاقتصاد والأعمال" التابعة لمجموعة الاقتصاد والأعمال إجراء إستفتاء حول السياحة والسفر وذلك على غرار ما تقوم به مجلتا "الحسناء" و "Middle East Travel" التابعتان للمجموعة.
يتناول الإستفتاء رصد خيارات وأفضليات القراء حول مختلف المرافق السياحية والخدمات المتصلة بها.
ولذلك، يسرنا دعوتكم للمشاركة في تعبئة هذا الاستبيان للوقوف على أراءكم، علماً بأن هذه الأراء ستكون محصورة في استعمالنا الشخصي فقط، وسيتم التعامل مع الأراء الشخصية المذكورة بسرية تامة.

سيقفل باب الاشتراك في هذا الاستفتاء بتاريخ 28 شباط/فبراير 2006.

استبيـــــان

الرجاء وضع إشارة (☑) في الصندوق أو كتابة الجواب حسب اختياركم.

الجزء الأول: عـــام

1) كم عدد من "الاقتصاد والأعمال" قرأت خلال الأشهر الـ 12 الماضية؟
- ☐ ولا عدد
- ☐ 1 – 3 أعداد
- ☐ 4 – 6 أعداد
- ☐ أكثر

2) أين تقرأ عادة نسختك من "الاقتصاد والأعمال"؟
- ☐ في البيت
- ☐ في المكتب
- ☐ أثناء السفر
- ☐ غيرها، ____________

3) كيف تحصل على نسختك من "الاقتصاد والأعمال"؟
- ☐ عبر اشتراك
- ☐ من المكتبة

4) ما هو عدد السفرات التي قمت بها خلال فترة الـ 12 شهراً الماضية؟
- ☐ لم أسافر
- ☐ مرة واحدة – مرتين
- ☐ من 3 مرات – 5 مرات
- ☐ أكثر من 5 مرات

5) ما هي الغاية من السفر؟
- ☐ عمل
- ☐ إجازة
- ☐ للعمل والترفيه معاً
- ☐ غيرها، الرجاء التحديد: ____________

6) كيف تجري عادة حجوزات سفرك؟
- ☐ عبر الموقع الإلكتروني
- ☐ مباشرة عبر مكتب الطيران
- ☐ بواسطة وكيل للسفر
- ☐ تجريها لي السكرتيرة

7) هل تتسوق عادة في الأسواق الحرة؟
- ☐ نعم، في البلدان العربية، أفضل التسوق في: ____________
- ☐ نعم، في البلدان الأخرى، أفضل التسوق في: ____________
- ☐ لا

الجزء الثاني: السفر برحلة عمل أو سياحة

8) أذكر أسماء البلدان التي زرتها خلال فترة الـ 12 شهراً الماضية:
للعمل: ____________
للاستجمام: ____________

9) أين تقيم عادة خلال سفرك لتمضية الإجازات؟
- ☐ في فندق
- ☐ في شقة مفروشة
- ☐ في سكني الخاص
- ☐ لدى الأصدقاء / الأقرباء

10) مع من تسافر عادة لتمضية الإجازة؟
- ☐ مع أفراد العائلة
- ☐ مع الأصدقاء
- ☐ وحيداً
- ☐ غيرها، ____________

11) كم تبلغ عادة مدة الإجازة الواحدة؟
- ☐ أقل من 7 أيام
- ☐ من 7 – 15 يوماً
- ☐ من 16 – 30 يوماً
- ☐ أكثر من 30 يوماً

12) في أي وقت من السنة تأخذ إجازتك عادة؟
- ☐ في فترة الأعياد
- ☐ في الصيف
- ☐ غيرها، الرجاء التحديد: ____________

13) كم يبلغ معدل إنفاقك في الرحلة الواحدة خلال إجازتك؟
- ☐ أقل من 2,500 $
- ☐ بين 2,500 $ و 5,000 $
- ☐ بين 5,000 $ و 10,000 $
- ☐ بين 10,000 $ و 20,000 $
- ☐ أكثر من 20,000 $

14) أين ستمضي إجازتك / إجازاتك خلال فترة الـ 12 شهراً المقبلة؟
- ☐ الجزائر
- ☐ لبنان
- ☐ استراليا
- ☐ ماليزيا

- ☐ البحرين
- ☐ كندا
- ☐ قبرص
- ☐ مصر
- ☐ فرنسا
- ☐ ألمانيا
- ☐ اليونان
- ☐ تركيا
- ☐ الأردن
- ☐ الهند
- ☐ الكويت
- ☐ المغرب
- ☐ عمان
- ☐ قطر
- ☐ أسبانيا
- ☐ سورية
- ☐ تايلاند
- ☐ تونس
- ☐ المملكة العربية السعودية
- ☐ الإمارات العربية المتحدة
- ☐ بريطانيا
- ☐ الولايات المتحدة الأمركية
- ☐ غيرها، الرجاء التحديد: ____________________

الجزء الثالث: الفنادق

15) ما هي الأسس التي تحكم اختيارك للفندق؟ (يمكن اختيار أكثر من إجابة واحدة)

- ☐ حجم الغرف
- ☐ السعر
- ☐ تأمين خدمات الأعمال
- ☐ شاطئ بحري
- ☐ توفر التجهيزات الترفيهية للأطفال
- ☐ السمعة والشهرة
- ☐ أنواع المطاعم
- ☐ التجهيزات الرياضية
- ☐ قربه من العمل
- ☐ قربه من الأسواق
- ☐ برامج ولاء العملاء (loyalty programs)
- ☐ العروضات الخاصة
- ☐ غيرها، الرجاء التحديد: ____________________

16) ما هي درجة الفندق الذي تقيم فيه عادة؟

- ☐ 5 نجوم
- ☐ 4 نجوم
- ☐ 3 نجوم
- ☐ أقل من 3 نجوم

17) أذكر أسماء الفنادق المفضلة لديك في المدن التالية وكما تراه مناسباً.

أبو ظبي .... جدّة ....
عمّان .... الكويت............
أمستردام .... ليماسول / نيكوسيا ....
أثينا .... لندن............
بيروت .... مدريد / برشلونة ....
القاهرة .... المنامة............
الدار البيضاء .... مسقط ....
دمشق .... باريس............
الدمام / الخُبر .... الرياض ....
الدوحة .... روما / ميلان ....
دبي .... شرم الشيخ............
فرانكفورت / برلين............ تونس............
اسطنبول............

18) بشكل عام، ما هي برأيك أفضل مجموعة فنادق عالمية؟

- ☐ Accor
- ☐ Best Western
- ☐ Crowne Plaza
- ☐ Fairmont
- ☐ Four Seasons
- ☐ Hyatt Regency
- ☐ Hilton
- ☐ Holiday Inn
- ☐ InterContinental
- ☐ Kempinski
- ☐ Mandarin
- ☐ Marriott
- ☐ Le Royal
- ☐ Meridien
- ☐ Metropolitan
- ☐ Millennium
- ☐ Movenpick
- ☐ Radisson SAS
- ☐ Ramada
- ☐ Ritz Carlton
- ☐ Rotana
- ☐ Safir
- ☐ Shangri-la
- ☐ Sheraton
- ☐ Sofitel

الجزء الرابع: شركات الطيران

19) ما هي درجة السفر التي تسافر عليها عادة؟

- ☐ درجة أولى
- ☐ درجة الأعمال
- ☐ درجة سياحية

20) أي من شركات الطيران سافرت معها خلال فترة الـ 12 شهراً الماضية.

- ☐ Air Algerie
- ☐ Air France
- ☐ Air India
- ☐ Alitalia
- ☐ American Airlines
- ☐ Austrian Airlines
- ☐ British Airways
- ☐ Cathay Pacific
- ☐ Cyprus Airways
- ☐ Delta
- ☐ Egypt Air
- ☐ Emirates Airlines
- ☐ Gulf Air
- ☐ Iberia
- ☐ Japan Airlines
- ☐ KLM
- ☐ Kuwait Airways
- ☐ Lufthansa
- ☐ Malaysia Airlines
- ☐ Air Arabia
- ☐ Middle East Airlines
- ☐ Olympic Airways
- ☐ Oman Airways
- ☐ Philippines Airlines
- ☐ Qatar Airways
- ☐ Royal Jordanian
- ☐ Royal Air Maroc
- ☐ SAS
- ☐ Saudi Arabian Airlines
- ☐ Singapore Airways
- ☐ Sudan Airways
- ☐ Swiss International Airlines
- ☐ Syrian Airlines
- ☐ Tunis Air
- ☐ Turkish Airlines
- ☐ TWA
- ☐ Yemen Airways
- ☐ Yugoslavia Airlines
- ☐ Etihad Airways

21) ما هي شركة الطيران المفضلة لديك للسفر عبر المناطق التالية:

الخليج العربي؟ ____________________
الشرق الأوسط؟ ____________________
أفريقيا؟ ____________________
أوروبا؟ ____________________
أميركا الشمالية؟ ____________________
أميركا اللاتينية؟ ____________________
الشرق الأقصى؟ ____________________
آسيا؟ ____________________
استراليا؟ ____________________

22) ما هي درجة أهمية كل من الخدمات التالية خلال رحلتك؟ (نرجو الاختيار من 1-5 حيث 1=أقلها و 5=أكثرها بالأهمية)

نوعية المأكولات	1	2	3	4	5
الترفيه على متن الطائرة	1	2	3	4	5
المجلات الموجودة على متن الطائرة	1	2	3	4	5
خدمات الهاتف / الفاكس	1	2	3	4	5
السلامة العامة	1	2	3	4	5

23) ما هي الشركة المصنعة للطائرات المفضلة لديك؟
- ☐ Airbus
- ☐ Boeing
- ☐ غيرها، ________

الجزء الخامس: وسيلة الدفع

24) ما هي طريقة/وسيلة الدفع التي تستعملها خلال السفر؟
- ☐ نقدا
- ☐ البطاقات الائتمانية / الدفع المؤجل
- ☐ البطاقات الإلكترونية/ القيد الفوري
- ☐ تحاويل مصرفية
- ☐ الشيكات السياحية
- ☐ غيرها، الرجاء التحديد: ________

25) ما هي البطاقات الائتمانية الإلكترونية التي تستعملها؟
- ☐ فيزا Visa
- ☐ أمريكان اكسبرس American Express
- ☐ ماستر كارد Master Card
- ☐ داينرز كلوب Diners Club

26) أذكر اسم البنك الذي أصدر بطاقتك / بطاقاتك؟

____

27) في حال استعمالك للشيكات السياحية، ما هو النوع المستعمل؟
- ☐ فيزا Visa
- ☐ أمريكان اكسبرس American Express
- ☐ توماس كوك Thomas Cook
- ☐ ماستر كارد Master Card
- ☐ سيتيكورب Citicorp
- ☐ غيرها، الرجاء التحديد: ________

الجزء السادس: البريد

28) أي شركة للبريد السريع تستعمل المؤسسة / الشركة التي تعمل بها؟
- ☐ Aramex
- ☐ DHL
- ☐ Federal Express
- ☐ TNT
- ☐ غيرها، ________

الجزء السابع: برامج ولاء العملاء

29) هل أنت عضو في أي من برامج ولاء العملاء للطيران؟
- ☐ نعم
- ☐ لا

إذا كان جوابك نعم، نرجو تحديد البرنامج / البرامج

____

30) هل أنت عضو في أي من برامج ولاء العملاء للفنادق؟
- ☐ نعم
- ☐ لا

إذا كان جوابك نعم، نرجو تحديد البرنامج / البرامج

____

الجزء الثامن: وسائل النقل

31) ما هي وسائل النقل الأرضي المعتمدة من قبلك أثناء سفرك؟
- ☐ تأجير سيارات
- ☐ النقليات العامة (سيارة أجرة، باص، إلخ...)
- ☐ غيرها، ________

32) ما هي شركة تأجير السيارات المفضلة لديك؟

____

الجزء التاسع: الرحلات البحرية

33) هل سبق وذهبت في رحلة بحرية (cruise)؟
- ☐ نعم
- ☐ لا

إذا كان جوابك نعم، ما اسم شركة الرحلات البحرية

____

متى ذهبت؟ ________

وما هي مرافئ التوقف ________

34) هل تنوي حجز رحلة بحرية خلال فترة الـ 12 شهراً القادمة؟
- ☐ نعم
- ☐ لا

إذا كان جوابك نعم، ما اسم شركة الرحلات البحرية

____

وما هي مرافئ التوقف ________

الجزء العاشر: المعلومات الشخصية

الجنس: ☐ ذكر ☐ أنثى

الوضع الاجتماعي: ________

العمر: ________

درجة العلم: ________

المهنة: ________

نشاط المؤسسة: ________

الدخل السنوي بالدولار الأمريكي: ________

الاسم: ________

المركز: ________

الشركة: ________

العنوان: ________

المدينة / البلد: ________

هاتف: ________

فاكس: ________

البريد الإلكتروني: ________

شكراً على الوقت الذي بذلتموه لتعبئة هذا الاستبيان، الرجاء إرساله بالبريد/الفاكس على العنوان المذكور أدناه:

دائرة السياحة والسفر
مجموعة الاقتصاد والأعمال
ص.ب.: 113/6194 بيروت، لبنان، تلفاكس: 00961 1 792654

الشركة	لائحة الجوائز المقدمة
Sheraton Dubai Creek Hotel & Towers	•غداء لشخصين في مطعم Creekside الياباني •غداء لشخصين في مطعم Ashiana الهندي
Anastasia Travel	•إقامة لمدة ثلاثة ليال في Junior Suite في فندق Chateau Raphael •إقامة لمدة ثلاثة ليال في غرفة عادية في فندق Royal Garden
Gefinor Rotana Hotel	•عشاء لأربعة أشخاص خلال إحدى الليالي ذات الطابع الخاص
Hazmieh Rotana Hotel	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين في غرفة مزدوجة مع فطور
Shangri-La Hotel Dubai	•عشاء لشخصين بقيمة 300 درهم إماراتي في إحدى مطاعمنا
Bavaria Executive Suites Dubai	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين في Deluxe Suite
Marriott International	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين في عطلة نهاية الأسبوع مع فطور في فندق Toronto Renaissance Airport Hotel •إقامة لشخصين لمدة ليلتين في عطلة نهاية الأسبوع مع فطور في فندق Detroit Metro Airport Marriott
Mövenpick Hotel Doha	•عشاء لشخصين في مطعم Season's Restaurant خلال إحدى الليالي ذات الطابع الخاص •عشاء لشخصين في مطعم Season's Restaurant خلال إحدى الليالي ذات الطابع الخاص
Stella De Mare Ain Soukna	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين مع فطور في غرفة Sea View •إقامة لشخصين لمدة ليلتين مع فطور في غرفة Garden View •مجموعة من العلاج الطبيعي (Thalasso) تحتوي على بركة سباحة طبية، غرفة الرياضة و غرفة سونا خلال إقامتك في الفندق
Al Bustan Rotana Hotel, Dubai	•عشاء أو غداء لشخصين في إحدى مطاعمنا •إقامة لشخصين لمدة ليلة واحدة
Beach Rotana Hotel & Towers, Abu Dhabi	•عشاء أو غداء لشخصين في إحدى مطاعمنا •إقامة لشخصين لمدة ليلة واحدة
Al Ain Rotana Hotel, Abu Dhabi	•عشاء أو غداء لشخصين في إحدى مطاعمنا •إقامة لشخصين لمدة ليلة واحدة
Grand Hills Hotel & Spa	•رزمة خلال عطلة نهاية الأسبوع عبارة عن إقامة لمدة ليلة واحدة في غرفة Deluxe، علاج لشخصين في Spa، عشاء لشخصين و إمكانية الدخول إلى قاعة الرياضة
Le Meridien Pyramids	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين خلال عطلة نهاية الأسبوع في غرفة مزدوجة مع فطور •إقامة لشخصين لمدة ليلتين خلال عطلة نهاية الأسبوع في غرفة مزدوجة مع فطور
Air Arabia	•بطاقة سفر لأي وجهة من وجهات سفر طيران العربية •بطاقة سفر لأي وجهة من وجهات سفر طيران العربية •بطاقة سفر لأي وجهة من وجهات سفر طيران العربية •بطاقة سفر لأي وجهة من وجهات سفر طيران العربية •بطاقة سفر لأي وجهة من وجهات سفر طيران العربية •بطاقة سفر لأي وجهة من وجهات سفر طيران العربية
Sheraton Abu Dhabi Resort & Towers	•إقامة لشخصين لمدة ليلة واحدة في Royal Suite مع فطور
Four Seasons Hotel Cairo at Nile Plaza	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين مع فطور
Intercontinental Citystars Cairo	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع فطور
JW Marriott Kuwait City	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين خلال عطلة نهاية الأسبوع في غرفة مزدوجة مع فطور
Courtyard by Marriott Kuwait City	•إقامة لمدة ليلتين خلال عطلة نهاية الأسبوع لشخصين في غرفة مزدوجة مع فطور

Al Hamra Hotels Group	•إقامة لمدة ثلاث ليالٍ مع فطور في فندق Al Hamra Fort •إقامة لمدة ليلتين مع فطور في فندق Khatt
La Mamounia Hotel	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين في غرفة Double Deluxe مع فطور
Menaville	•إقامة لمدة ثلاث ليالٍ مع فطور بالإضافة إلى غداء أو عشاء (half board)
Le Royal Beirut Hotel	•إقامة لشخصين لمدة ليلة واحدة خلال عطلة نهاية الأسبوع مع فطور
Marriott Hotels - Jordan	•إقامة لمدة ليلتين في فندق Petra Marriott مع فطور •إقامة لمدة ليلتين في منتجع Jordan Valley Marriott Resort & Spa مع فطور
Chtoura Park Hotel	•إقامة لمدة ليلة واحدة في غرفة مزدوجة مع فطور
Golden Tulip Seeb	•إقامة لشخصين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع فطور •إقامة لشخصين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع فطور
Safir Heliopolitan Hotel – Beirut	•عشاء لشخصين ذات طابع خاص "Lover's Night" في مطعم Views
InterContinental Jordan	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين مع فطور
Savoy Raouche Hotel	•إقامة لمدة ليلتين مع فطور
Four Seasons Hotel Amman	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين مع فطور •إقامة لشخصين لمدى ليلتين مع فطور
Dawn Creative DMC	•إقامة لمدة ليلتين في جناح خاص في فندق Francis
Tala Tours	•بطاقة سفر إلى كولومبو على طيران الإتحاد
Holiday Inn - Kuwait	•إقامة لشخصين خلال عطلة نهاية الأسبوع في غرفة مزدوجة مع فطور
Crowne Plaza Kuwait	•إقامة لشخصين خلال عطلة نهاية الأسبوع في غرفة مزدوجة مع فطور
Al Bustan Centre & Residence	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين في غرفة Double Club مع فطور
Grand Hotel Kadri	•إقامة لعروسين لمدة ليلتين في جناح خاص لشهر العسل مع فطور •إقامة لشخصين لمدة ليلتين خلال عطلة نهاية الأسبوع في غرفة مزدوجة مع فطور
Elysium	•إقامة لشخصين لمدة ثلاث ليالٍ في غرفة Ethereal Inland View مع فطور •إقامة لشخصين لمدة ثلاث ليالٍ في غرفة Ethereal Inland View مع فطور
Sheraton Kuwait	•إقامة لشخصين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع فطور
Mövenpick Hotel & Resort Beirut	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين في غرفة Deluxe Sea View مع فطور
Riviera Hotel - Beirut	•إقامة لمدة ثلاث ليالٍ في غرفة مزدوجة مع فطور
Bayview Hotel - Beirut	•إقامة خلال عطلة نهاية الأسبوع
Cimer - Saframarine	•إقامة لشخصين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع فطور •إقامة لشخصين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع فطور
Adonis Evasion Liban	•إقامة لشخصين لمدة ليلتين في غرفة مزدوجة في فندق Byblos sur Mer مع فطور •إقامة لشخصين لمدة ليلتين في غرفة مزدوجة في فندق Sand's مع فطور
The Regency InterContinental Bahrain Hotel	•إقامة لشخصين لمدة ليلة واحدة خلال عطلة نهاية الأسبوع في غرفة مزدوجة مع فطور
Al Diar Gulf Hotel & Resort	•إقامة لشخصين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع فطور

ملتقى قطر الإقتصادي
Qatar Economic Forum

17-18 نيسان / ابريل 2006 فندق ومنتجع شيراتون - الدوحة

المشاركون

وزراء ومستثمرون في قطاع النفط والغاز وقيادات مالية ومصرفية واقتصادية قطرية وعربية ودولية

أبرز محاور الملتقى

* **الرؤية المستقبلية للإقتصاد القطري**
* **إتجاهات قطاعي الغاز والنفط من حيث الإنتاج والتصنيع والتصدير**
* **فرص المشاريع والإستثمار في الصناعة، البنى التحتية، الأشغال العامة، السياحة والعقار**
* **مركز قطر المالي ودوره في تعزيز دور قطر الإقليمي**
* **إتجاهات العمل المصرفي في قطر**
* **دور قطر كمركز إقليمي للتعليم العالي والبحث العلمي**



www.iktissad.com

للمزيد من المعلومات

بيروت: هاتف: 780200 1 961 فاكس: 780206 1 961 الرياض: هاتف: 4778624 1 966 جوال: 504401637 966 فاكس: 4784946 1 96

دبي: هاتف: 2941441 4 971 فاكس: 2941035 4 971 بريد إلكتروني conferences@iktissad.com



DIOR HOMME

THE NEW MEN'S FRAGRANCE

العـطـر الـرجـالي الجـديـد





Dior

www.dior.com